Dr. Nihayatul Masykuroh, M.Si, dkk

PENGABDIAN MASYARAKAT MELALUI UMKM DALAM PENINGKATAN EKONOMI UMAT

(Studi di BRI Syariah Cabang Serang)

PENGABDIAN MASYARAKAT MELALUI UMKM DALAM MENINGKATKAN EKONOMI UMAT

Dr. Hj. Nihayatul Masykuroh, M.Si., dkk

Penerbit :

PENGABDIAN MASYARAKAT MELALUI UMKM DALAM MENINGKATKAN EKONOMI UMAT

ISBN : 978-623-94449-0-7

Penulis :
Dr. Hj. Nihayatul Masykuroh, M.Si.
Dr. Itang, M.Ag
Dr. Budi Sudrajat, MA
Dr. H. Efi Syarifudin, M.M
Umyati, S.Ag, M.Si

Editor : Mujang Kurnia
Desain Sampul : Tim Media Karya
Layout : Tim Media Karya
Foto sampul : www.duniadosen.com

Diterbitkan oleh Media Karya Publishing, Banten. 2020

CV. Media Karya Kreatif
Jl. Yudistira 17, Kavling Citra Pelamunan Indah, Kramatwatu, Serang – Banten. Email : mediakarya.publishing@gmail.com

---

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT yang telah memberikan inayah dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penelitian yang berjudul Pengabdian Masyarakat Melalui UMKM Dalam Meningkatkan Ekonomi Umat. Shalawat dan salam semoga tetap tercurah kepada junjungan Nabi Muhammad SAW., keluarga, sahabat, dan penerusnya hingga akhir zaman.

Terima kasih penulis haturan kepada semua orang yang sudah memberikan bantuan, dukungan dan doa bagi penelitian ini yang tidak mungkin penulis sebutkan satu per satu. Semoga Allah membalas semua kebaikan mereka dengan kebaikan dan pahala yang setimpal. Semoga apa yang tertulis dalam buku daras ini dapat bermanfaat bagi banyak orang.

Serang, 17 Oktober 2017

Penulis

DAFTAR ISI

BAB I

P E N D A H U L U A N

A. Latar Belakang Masalah

Amanah Undang undang Nomor 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional Pasal 20[1] itu sejalan dengan kewajiban Undang-undang Nomor 12 Tahun 2012 tentang Pendidikan Tinggi Pasal 45[2] yang menegaskan bahwa penelitian di perguruan tinggi diarahkan untuk mengembangkan ilmu pengetahuan dan teknologi, serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat dan daya saing bangsa. Dalam pasal tersebut juga ditegaskan bahwa pengabdian kepada masyarakat merupakan kegiatan sivitas akademika dalam mengamalkan dan membudayakan ilmu pengetahuan dan teknologi untuk memajukan kesejahteraan umum dan mencerdaskan kehidupan bangsa. Selanjutnya dalam Pasal 1 Peraturan Menteri Riset, Teknologi, dan Pendidikan Tinggi Republik Indonesia Nomor 44 tahun 2015 tentang Standar Nasional Pendidikan Tinggi juga telah menyebutkan bahwa Standar Nasional Pendidikan Tinggi, adalah satuan standar yang meliputi Standar Nasional Pendidikan, ditambah dengan Standar Nasional Penelitian, dan Standar Nasional Pengabdian kepada Masyarakat. Dalam pasal tersebut juga dijelaskan bahwa Standar Nasional Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat adalah kriteria minimal tentang sistem penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat pada perguruan tinggi yang berlaku di seluruh wilayah hukum Negara Kesatuan Republik Indonesia. Peraturan Presiden Nomor 13 Tahun 2015 tentang Kementerian Riset, Teknologi, dan Pendidikan Tinggi yang disebutkan dalam pasal 2 bahwa Kementerian Riset, Teknologi, dan Pendidikan Tinggi mempunyai tugas menyelenggarakan urusan pemerintahan di bidang riset, teknologi, dan pendidikan tinggi untuk membantu Presiden dalam menyelenggarakan pemerintahan negara. Dalam pelaksanaannya Kementerian Riset, Teknologi, dan Pendidikan Tinggi telah menetapkan visi tahun 2015-2019

---

[1]. Tim Visimedia, *Undang undang Nomor 20 Tahun 2003 dan Undang undang No 12 Tahun 2008*" Penerbit Visimedia, 2008.

[2] . Anonymous, "Undang-undang Nomor 12 Tahun 2012 tentang Pendidikan Tinggi" Tahun 2012

sebagai berikut : "Terwujudnya pendidikan tinggi yang bermutu serta kemampuan iptek dan inovasi untuk mendukung daya saing bangsa" Pendidikan tinggi yang bermutu dimaksudkan untuk menghasilkan lulusan yang berpengetahuan, terdidik, dan terampil, sedangkan kemampuan iptek dan inovasi dimaknai oleh keahlian SDM dan lembaga litbang serta perguruan tinggi dalam melaksanakan kegiatan penelitian, pengembangan, dan penerapan iptek yang ditunjang oleh penguatan kelembagaan, sumber daya, dan jaringan.[3]

Pada prakteknya perguruan tinggi bekerjasama dengan lembaga keuangan perbankan dalam pengelolaan keuangan. Bank sebagai agen pembangunan (*agent of depelovement*) terutama bagi bank-bank milik pemerintah diharapkan mampu memelihara kestabilan moneter di perguruan tinggi. Memelihara kestabilan moneter salah satunya bisa dilakukan dengan mengatur perputaran uang di dan perguruan tinggi melalui peranan bank sebagai perantara keuangan (*financial intermediary*). Fakta menunjukkan bahwa dewasa ini hampir semua sektor yang berkaitan dengan kegiatan keuangan membutuhkan jasa bank, sehingga peran sebagai perantara keuangan yang dimiliki oleh bank dengan melakukan penghimpunan dan penyaluran dana juga akan menunjang kelancaran aktivitas perekonomian. Peranan bank yang sangat besar dan penting ini akan dapat benar-benar terwujud tentunya dengan dukungan pihak-pihak yang terkait dengan bank, tidak terkecuali individu-individu di masyarakat dan perguruan tinggi sebagai calon pengguna jasa bank. Masyarakat kampus berhubungan dengan lembaga perbankan karena adanya kepercayaan, demikian juga lembaga perbankan terhadap masyarakat. Masyarakat kampus percaya bahwa perbankan akan memberikan keuntungan terhadap nasabahnya baik dalam bentuk materi misalnya bunga maupun non-materi misalnya keamanan atas barang berharga (dana) yang dititipkan atau disimpan di bank tersebut.

Fungsi dan tugas perbankan tentunya tidak lepas dari masalah keuangan. Bank yang bertujuan untuk menunjang pelaksanaan pembangunan serta menjaga

---

[3]. Ocky Karna Radjasa, *Panduan Pelaksanaan Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat di Perguruan Tinggi Edisi X Tahun 2016*, Jakarta: Diterbitkan oleh: Direktorat Riset dan Pengabdian kepada Masyarakat, Direktorat Jenderal Penguatan Riset dan Pengembangan Kementerian Riset, Teknologi, dan Pendidikan Tinggi, Tahun 2016.

stabilitas perekonomian, memiliki tugas yang sangat kompleks. Berikut fungsi perbankan secara umum:[4]

1) Sebagai penghimpun dana

Penghimpun dana di sini maksudnya adalah bank berfungsi untuk mengumpulkan dana dari masyarakat berupa usaha perbankan seperti simpanan giro atau tabungan maupun deposito.

2) Sebagai penyalur atau pemberi kredit bank

Sistem perbankan tidak hanya berpusat pada penghimpunan dana saja, namun juga kegiatan penyaluran dana dan pemberian kredit kepada masyarakat. Dana tersebut tidak sembarang dipinjamkan, melainkan disalurkan dalam bentuk kredit untuk keperluan usaha.

3) Sebagai pelayan jasa

Bank berfungsi untuk melayani lalu lintas keuangan dan melakukan kegiatan perbankan lainnya seperti pengiriman uang, pembuatan kartu kredit, cek wisata, inkaso, dan berbagai aktivitas perbankan lainnya.

Fungsi dan tugas perbankan tersebut terkait dalam operasional perbankan syariah apakah dapat memenuhi sesuai dengan kebutuhan masyarakat pada prakteknya. Atas dasar ini penulis termotivasi untuk meneliti dan dituangkan dalam bentuk penelitian, dengan judul "*Pengabdian Masyarakat Melalui UMKM Dalam Meningkatkan Ekonomi Umat (Studi di BRI Syariah Cabang Pembantu Serang)*

B. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian dari permasalahan yang telah diuraikan di atas dalam penelitian ini, yaitu:

a. Ingin mengetahui prodak pembiayaan UMKM BRI Syariah Cabang Pembantu Serang
b. Ingin mengetahui peluang dan tantangan pembiayaan UMKM BRI Syariah Cabang Pembantu Serang

---

[4]. M Syafi'i Antonio , "*Bank Syariah*" Jakarta: Buku Andalan, 2010

c. Ingin mengetahui peran pembiayaan UMKM BRI Syariah Cabang Pembantu Serang dalam meningkatkan ekonomi umat

C. Kondisi Sebelumnya

1. Profil BRI Syariah KCP Serang

Profil BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Serang

Nama	: Bank Rakyat Indonesia Syariah Kantor Cabang Pembantu Serang
Alamat	: KCP Serang JL. Ahmad Yani NO. 165A Serang
Telepon	: (0254) 220376
Fax	: (0254) 220377
Tanggal Berdiri	: 17 November 2008

2. Sejarah Singkat BRI Syariah

Berawal dari akuisisi bank jasa arta oleh Bank Rakyat Indonesia, pada tanggal 19 Desember 2007 dan kemudian diikuti perolehan izin dari bank Indonesia untuk mengubah kegiatan usaha Bank Jasa Arta dari bank umum konvensional menjadi bank umum yang menjalankan uasaha berdasarkan perinsip syariah pada tanggal 16 Oktober 2008, maka lahirlah Bank Umum Syariah yang diberinama PT. Bank syariah BRI (yang kemudian disebut dengan nama BRIS) pada tanggal 17 November 2008.

Dalam UU No. 10 Tahun 1998 tentang bank umum yang melakukan kegiatan secara konvensional dapat juga melakukan kegiatan usaha berdasarkan prinsif syariah melalui pendirian kantor cabang atau kantor dibawah kantor cabang baru. Selanjutnya dalam peraturan Bank Indonesia No. 4/1/PBI/2002 tentang bank yang melakukan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah wajib membantu Unit Usaha Syariah (UUS) di kantor pusat bank. Pada bulan Januari 2002 berdirinya unit usaha syariah (UUS) di Bank BRI, selanjutnya pada tanggal 17 November 2008 berdirinya bank umum syariah (BUS) di Bank BRI.

Nama BRIS dipilih untuk menggambarkan secara langsung hubungan Bank dengan PT. BRI (Persero) Tbk, selanjutnya disebut Bank Rakyat

Indonesia, yang merupakan salah satu bank terbesar di Indonesia. BRIS merupakan anak perusahaan dari BRI yang akan melayani kebutuhan perbankan masyarakat Indonesia dengan menggunakan prinsip-prinsip syariah.

Pada tanggal 19 Desember 2008 telah ditandatangani akta pemisahan Unit Usaha Syariah. Penandatanganan akta pemisahan telah dilakukan oleh Bapak Sopyan Basir selaku Direktur Utama Bank Rakyat Indonesia dan Bapak Ventje Raharjo selaku Direktut Utama Bank Rakyat Indonesia Syariah, sebagaimana akta pemisahan No. 27 tanggal 19 Desembar 2008 dibuat dihadapan notaris Fathiah Helmi, SH di Jakarta.

Peleburan unit usaha syariah bank rakyat Indonesia kedalam BRI Syariah ini berlaku efektif pada tanggal 1 Januari 2009. Adapun yang jadi pemegang saham Bank BRI syariah adalah sebagai berikut:

- PT. Bank Rakyat Indonesia (persero) Tbk. Sebesar 99,99967%
- Yayasan kesejahtraan pekerja BRI sebesar 0,00033%

Sebagai bukti nyata kepedulian terhadap usaha mikro kecil dan menengah (UMKM), BRI Syariah menawarkan produk pinjaman modal yang dinamakan Unit Mikro BRI Syariah iB. Salah satu produk yang ditawarkan untuk usaha-usaha kecil masyarakat yaitu Unit Mikro BRI Syariah. Harapannya agar bisa membantu pengembangan usaha masyarakat.

Unit Mikro BRI Syariah iB menghadirkan 3 produk yang dapat dipilih sesuai dengan kebutuhan masing-masing UMKM, yaitu Mikro 25iB, Mikro 75iB, serta Mikro 500iB. Mikro 25iB merupakan pinjaman usaha mikro syariah tanpa agunan atau jaminan. Batas tertinggi kredit yang dapat dipinjamkan itu mulai dari Rp 5 juta hingga Rp 500 juta, yang dapat ditenor hingga 60 bulan.

Sementara untuk Mikro 75iB serta Mikro 500iB merupakan jenis pinjaman syariah yang membutuhkan adanya agunan. Namun, ketiga produk pinjaman BRI Syariah unit usaha mikro tersebut sama-sama memiliki tenor atau jangka waktu mulai dari 6 bulan hingga 60 bulan.

Jaminan untuk Mikro 75iB dan 500iB yakni wajib menjaminkan sertifikat, akta jual beli dan BPKB kendaraan. Untuk masa berlaku kendaraannya dibatasi di

5-10 tahun ke belakang. Total nasabah Mikro BRI Syariah di Provinsi Banten sampai saat ini berjumlah 500 nasabah. Mayoritas nasabah terbanyak terdapat di Kota Serang.

Hampir 30 persennya nasabah dari Pasar Induk Rau. Keunggulan BRI Syariah dengan bank lainnya itu terletak di asuransi, karena jika nasabah melakukan pinjaman hingga Rp 500 juta, mereka tidak dikenakan biaya asuransi jiwa. Untuk asuransi tetap dibayarkan kepada pihak asuransi, namun BRI Syariah yang akan menanggung semua pembayaran asuransi tersebut. Dengan kehadiran produk tersebut diharapkan UMKM yang mendapatkan bantuan modal mampu mengembangkan diri dan terus berperan secara aktif dalam memajukan perekonomian umat.

D. Kondisi yang Diharapkan

Kondisi masyarakat yang diharapkan setelah pengabdian kepada masyarakat di *Perbankan Syariah Cabang Pembantu Serang* ada beberapa aspek, yaitu:

1. Prodak prodak yang ditawarkan sesuai dengan kebutuhan masyarakat

Unit Mikro BRI Syariah iB menghadirkan 3 produk yang dapat dipilih sesuai dengan kebutuhan masing-masing UMKM, yaitu Mikro 25iB, Mikro 75iB, serta Mikro 500iB. Mikro 25iB merupakan pinjaman usaha mikro syariah tanpa agunan atau jaminan. Batas tertinggi kredit yang dapat dipinjamkan itu mulai dari Rp 5 juta hingga Rp 500 juta, yang dapat ditenor hingga 60 bulan.

Sementara untuk Mikro 75iB serta Mikro 500iB merupakan jenis pinjaman syariah yang membutuhkan adanya agunan. Namun, ketiga produk pinjaman BRI Syariah unit usaha mikro tersebut sama-sama memiliki tenor atau jangka waktu mulai dari 6 bulan hingga 60 bulan. Dengan prodak terbaru BRI Syariah ini masyarakat akan lebih mudah untuk memperoleh pembiayaan sesuai dengan kebutuhan.

2. Peluang dan tantangan pembiayaan UMKM dapat menjadi barometer keunggulan BRI Syariah

Peluang pembiayaan UMKM BRI Syariah memberikan produk mikro bagi calon nasabah dengan tanpa agunan, untuk pinjaman mikro sampai Rp 25 juta. Dengan catatan, debitur benar-benar memiliki usaha yang telah berkembang dengan baik. Nasabah dapat dengan mudah untuk mendapatkan pembiayaan dalam mengembangkan usahanya. Keunggulan BRI Syariah dengan bank lainnya itu terletak di asuransi, karena jika nasabah melakukan pinjaman hingga Rp 500 juta, mereka tidak dikenakan biaya asuransi jiwa. Untuk asuransi tetap dibayarkan kepada pihak asuransi, namun BRI Syariah yang akan menanggung semua pembayaran asuransi tersebut.

Adapun tantangannya pinjaman mikro mulai Rp 75 juta dan sampai Rp 500 juta menggunakan jaminan seperti tanah, bangunan, ataupun kendaraan yang dimiliki calon debitur. Berupa menjaminkan sertifikat, akta jual beli dan BPKB kendaraan. Untuk masa berlaku kendaraannya dibatasi di 5-10 tahun ke belakang. Selanjutnya ke depan dari nasabah itu dikhawatirkan akan terjadi wanprestasi.

Tantangan lainnya banyaknya UMKM yang feasible dari sudut pandang bisnis, namun tidak bankable karena tidak memiliki agunan cukup, tidak menjalankan pembukuan sebagaimana lazimnya perusahaan mapan, atau kurang memiliki pengetahuan mengenai konsep perbankan dan cara memperoleh kredit.

3. Pembiayaan UMKM dapat meningkatkan ekonomi umat

Dengan kehadiran produk tersebut diharapkan UMKM yang mendapatkan bantuan modal mampu mengembangkan diri dan terus berperan secara aktif dalam memajukan perekonomiannya.

Usaha mikro, kecil, dan menengah merupakan tulang punggung perekonomian masyarakat. Diperkirakan bahwa lebih dari setengah penduduk dari masyarakat menggantungkan mata pencahariannya, baik secara langsung maupun tidak langsung, kepada kegiatan usaha berskala mikro, kecil maupun menengah. Potensi UMKM dalam menyerap tenaga kerja juga sangat besar, dengan perkiraan kontribusi terhadap kebutuhan masyarakat menengah ke bawah.

BRI Syariah melakukan terobosan dengan mengembangkan produk Usaha Rakyat atau bisa dikenal Unit Mikro BRI Syariah iB. Salah satu produk yang

usaha-usaha kecil masyarakat yaitu Unit Mikro BRI Syariah. Harapannya agar bisa membantu pengembangan usaha masyarakat. Unit Mikro BRI Syariah iB menghadirkan 3 produk yang dapat dipilih sesuai dengan kebutuhan masing-masing UMKM, yaitu Mikro 25iB, Mikro 75iB, serta Mikro 500iB. Mikro 25iB merupakan pinjaman usaha mikro syariah tanpa agunan atau jaminan. Batas tertinggi kredit yang dapat dipinjamkan itu mulai dari Rp 5 juta hingga Rp 500 juta, yang dapat ditenor hingga 60 bulan.

E. Metodologi Pengabdian

Penelitian ini termasuk kategori penelitian kualitatif yang menekankan analisis terhadap dinamika hubungan antar fenomena yang diamati, dengan menggunakan logika ilmiah.[5] Juga berusaha memahami dan menafsirkan makna suatu peristiwa interaksi tingkah laku manusia tertentu menurut perspektif menurut penulis sendiri. Penelitian kualitatif juga mengasumsikan bahwa kenyataan empiris terjadi dalam konteks sosio-kultural yang saling terkait satu sama lain.[6]

Maka dari itu penomena yang muncul berkaitan tentang peningkatan ekonomi kerakyatan melalui penelitian pengabdian kepada masyarakat melalui pembiayaan UMKM perlu mendapat tanggapan serius untuk direspon guna meningkatkan tarap kehidupan masyarakat tersebut. hal ini tentunya sangat mempengaruhi status sosial, termasuk kegiatan ekonominya yang berimbas kepada tingkat kesejahteraan dalam hidup.

Penelitian kualitatif mengutamakan penghayatan subyek peneliti atas obyek penelitiannya. Kekuatan penghayatan (*verstehen*) akan menentukan hasil dari suatu analisis terhadap duania sosial. Giddens mengatakan bahwa analisis penghayatan (*verstehen*) dipandang sebagai metode yang paling tepat diaplikasikan dalam ilmu-ilmu humaniora (*human science*) yang dihadapkan

[5]. I Made Wiratha, *Metodologi Penelitian Sosial Ekonomi*, (Yogyakarta: Penerbit Andi, 2016), 134.

[6]M. Deden Ridwan, Ed, *Metodologi Penelitian Agama*, dalam tulisan U. Maman, KH. Ms., Tradisi Baru Penelitian *Agama Islam Tinjauan Antar Disiplin Ilmu* (Bandung: Nuansa, 2013) 265.

dengan observasi eksternal yang digunakan dalam ilmu-ilmu alam (*natural science*).[7] Penelitian kualitatif beranjak dari paradigma ilmu bahwa satu satunya kenyataan yang dikonstruksikan oleh individu yang terlihat dalam penelitian.[8] Dalam kaitan ini apa yang terungkap sebagai kenyataan-kenyataan mengenai "*Pengabdian Masyarakat Melalui UMKM Dalam Meningkatkan Ekonomi Umat (Studi di BRI Syariah Cabang Pembantu Serang).* Tidak lain kenyataan lain yang dikontruksi dan dipahami penulis dengan segenap asumsi keyakinan dan penafsiran-penafsiran penulis yang bersifat subyektif. Penelitian ini bersifat eksporatif inferensial yang bertujuan untuk menggali dan menemukan kesimpulan-kesimpulan umum yang ditarik secara sistematis dari tema-tema khusus. Stra treginya, yaitu:

1. Memberikan wawasan pentingnya pembiayaan UMKM sebagai modal usaha
2. Masyarakat memahami mengenai prodak prodak Unit Mikro BRI Syariah iB Mikro 25iB, Mikro 75iB, serta Mikro 500iB.
3. Memberikan pemahaman kepada masyarakat mengenai resiko dan keunggulan produk Unit Mikro BRI Syariah iB
4. Menjadikan mitra BRI Syariah dengan unsur akademisi, pemerintah dan organisasi kemasyarakatan.

b. Sumber Data

Data penelitian pustaka (*library research*) dimana data yang dihimpun berasal dari sumber tertulis (*textual source*) yang mencakup sumber primer dan sumber skunder. Data primer berupa hasil wawancara langsung dengan para *pengelola BRI Syariah*, agama dan ekonominya. Sedangkan sumber-sumber skunder berupa buku-buku yang berkaitan dengan hal yang dibahas yang ditulis oleh para ilmuan dan pembuat kebijakan terhadap pembahasan. Tulisan-tulisan (*jurnal dan artikel*), pemberitaan-pemberitaan media cetak maupun elektronik, naskah perundang-undangan dan dokumen-dokumen yang berkaitan langsung dengan topik yang diteliti.

---

[7]Antony Giddens, *Studies and Social and Political Theori*, (London: Hutchinson & Co Publish er Ltd, 2013),170.

[8]Agus Salim, (Pey)). *Teori dan Paradigma Penelitian Sosial*, (Yogyakarta: Tiara Wacana, 2014), 35.

c. Pengolahan Data

Semua data dikumpulkan dan diklasipikasikan lalu dikaji, dianalisis dan diinterpretasikan dengan menggunakan pendekatan analisis tematik dengan merekontruksi pembahasan yang sitematis, logis dan komprehensif. Analisis atas peristiwa-peristiwa dan isu-isu dalam setiap bab mengikuti kerangka kronologis sesuai dengan bahasan tentang BRI Syariah. Untuk tujuan ini, ditempuh langkah-langkah metodologis sebagai berikut:

a. Menginventarisir dan menyeleksi mengenai *prodak BRI syariah*;
b. Mengevaluasi dan menganalisis kebijakan pemerintah tersebut dari persfektif teoritis yang digunakan dalam penelitian ini;
c. Melacak motif-motif dasar yang melatar belakangi BRI Syariah tersebut; Menarik benang merah dan kesimpulan umum mengenai subtansi penelitian yang dibahas, sehingga nampak BRI Syariah dapat bermanfaat bagi masyarakat.

BAB II

KONDISI OBYEKTIF KOMUNITAS DAMPINGAN

A. Profil BRI Syariah KCP Serang

Profil Bank Rakyat Indonesia Syariah Kantor Cabang Pembantu Serang dapat dipaparkan sebgai berikut:

Nama Instansi	: BRI Syariah KCP Serang
Alamat Instansi	: Jl. Ahmad Yani No.165 Serang
Telepon	: (0254) 220367
Fax	: (0254) 220377
Tanggal Berdiri	: 17 November 2008

a. Visi dan Misi BRI Syariah KCP Serang

Visi

Menjadi bank ritel modern terkemuka dengan ragam layanan finansial sesuai kebutuhan nasabah dengan jangkauan termudah, untuk kehidupan yang lebih bermakna.

Misi

a. Memahami keragaman individu dan mengakomodasi beragam kebutuhan finansial nasabah.

b. Menyediakan produk dan layanan yang mengedepankan etika sesuai dengan prinsip-prinsip syariah

c. Menyediakan akses ternyaman melalui berbagai sederhana kapanpun dan dimanapun

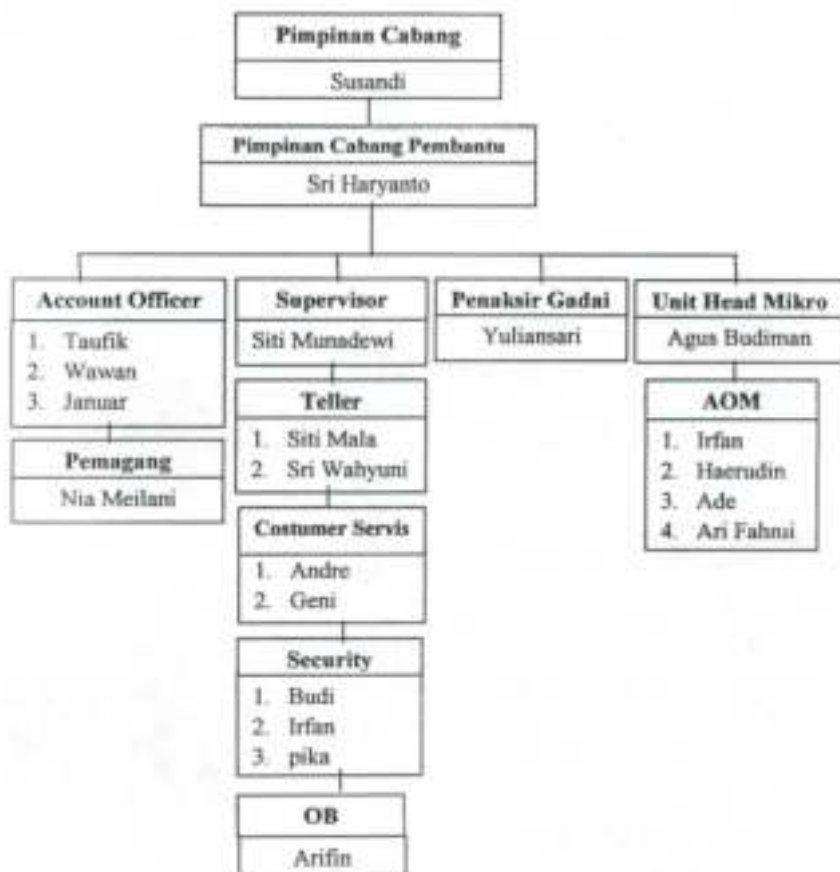
d. Memungkinkan setiap individu untyk meningkatkan kualitas hidup dan menghadirkan ketentraman fikiran.

1. Struktur Organisasi

Struktur Organisasi Bank Rakyat Indnesia Syariah KCP Serang

Tabel 1[1]

Struktur Organisasi

Bank Rakyat Indonesia Syariah Kantor Cabang Pembantu Serang

[1] Data Bank Rakyat Indoenesia Syariah Kantor Cabang Pembantu Serang Tahun 2017

2. Bidang-bidang Kerja (*Job Description*)

a. *Pemimpin Cabang*

Adalah struktur tertinggi di kantor cabang yang bertanggung jawab atas keseluruhan berjalannya sistem operasional perbankan di level kantor cabang dan membawahi keseluruhan manager, baik bisnis maupun operasioal.

b. *Financing Reviewer*

Melakukan review pembiayaan, mencermati setiap pengajuan pembiayaan yang melebihi kewenenangan limit cabang untuk memutuskan, untuk diajukan ke komite kantor pusat.

c. *Mikro Marketing Manager*

Bertanggung jawab atas program-program marketing untuk segmen bisnis mikro dan sekaligus bertanggung jawab terhadap SDM yang menjadi subordinatnya baik dari segi bisnis maupun administrasi.

d. *Consumer Marketing Manager*

Bertanggung jawab atas program-program marketing sekaligus memasarkan produk-produk *consumer*. Juga bertanggung jawab terjadap SDM yang menjadi subordinatnya baik dari sisi bisnis maupun administrasi.

e. *SME (Small Medium Enterprise) & Commercial Marketing Manager*

Bertanggung jawab atas program-program marketing untuk segmen bisnis small medium dan sekaligus bertanggung jawab terhadap SDM yang menjadi sub ordinatnya baik dari sisi bisnis maupun administrasi.

f. *Operation Manager*

Bertanggung jawab atas berjalannya operasional perbankan yang berada diluar aspek bisnis.

g. *Collection Manager*

Bertanggung jawab menjaga kolektifitas pembiayaan dan kesehatan pembiayaan, serta memenej pembiayaan-pembiayaan bermasalah atau terindikasi memiliki potensi akan bermasalah.

1. Desk Collection

   Menagih pembayaran dari nasabah by phone, biasanya dalam jangka waktu 1 atau 2 hari.

2. Collection Officer

   Menagih pembayaran pada nasabah dengan cara terjun langsung ke lapangan.

3. Restructuring

   Jika ada masalah pada pembayaran dari nasabah dan memungkinkan dilakukan review ulang.

h. *Financing Support Supervisor*

Bertanggung jawab melakukan supervisi terhadap proses pembiayaan baik dari aspek penilaian jaminan, aspek yuridis atau legal, pengadministrasian dan pelaporan.

a. Melakukan penaksiran nilai jaminan
b. Melakukan analisa yuridis pada nasabah
c. Melakukan proses administrasi pembiayaan
d. Melakukan pelaporan ke BI

i. *AFO (Area Financing Officer)*

Melakukan review pembiayaan, mencermati setiap pengajuan pembiayaan untuk diajukan ke komite kantor pusat. Tetapi untuk segmen mikro, mulai dari 5 – 500 juta rupiah.

j. *Sales Officer*

Melakukan proses marketing untuk segmen konsumen.

k. *Funding Officer*

Melakukan proses marketing atau produk funding untuk segmen konsumer atau tabungan perorangan.

l. *Account Officer*

Melakukan proses marketing untuk segmen SME dan comersial khususnya giro dandeposito.

m. *Petugas Sundries (Loan Operation)*

a. Melayani transaksi operasional terkait dengan pembiayaan dan pemindahbukuan antara lain transaksi pencarian pembiayaan, pembayaran angsuran atau bagi hasil debitur dan pelunasan pembiayaan serta transaksi *back office* lainnya sesuai aturan dan SLA yang ditetapkan untuk mencapai *service excellent* (implementasi fungsi *service provider*).
b. Memberikan supervisor administrasi internal, operation manager, pimpinan cabang dan semua grup dukungan kepada di BRIS, berupa:
   a) Memproses layanan operasi pencairan dan pelunasan pembiayaan serta pembayaran angsuran yang dilakukan nasabah secara tepat waktu dan konsisten.
   b) Sebagai nara sumber dalam layanan operasi pembiayaan baik untuk internal bank maupun dengan jaringan bank eksternal lainnya.
   c) Menjadi bagian dari tim operation yang solid, dapat bekerjasama dan berkomunikasi secara efektif.
   d) Menerima Instruksi Realisasi Pembiayaan (IRP) dari unit ADP (Administrasi Pembiayaan) dan memverifikasi pengisian dan tanda tangan pejabat yang berwenang untuk memastikan kebenaran transaksi yang diterimanya.
c. Menginput aplikasi IRP dalam proses pencairan pembiayaan pada sistem sesuai data yang ada pada aplikasi untuk menghindari kesalahan yang merugikan Kantor Cabang atau Kantor Cabang Pembantu Syariah.
d. Memahami produk dan layanan yang diberikan terkait dengan operasional pembiayaan.
e. Melaksanakan dan berkoordinasi secara proaktif dengan supervisor dan karyawan lainnya dalam rangka implementasi kebijakan dan aturan yang berlaku untuk setiap layanan operasi *back office* di Kantor Cabang.

f. Sebagai bagian dari tim operasi yang harus dapat bekerjasama dan mengikuti pelatihan dalam mewujudkan *team work* yang solid dan komunikasi yang efektif di operasional Kantor Cabang.

n. *Petugas Kliring*

a. Melayani nasabah untuk transaksi setor dan penarikan kliring serta transksi back office lainnya sesuai aturan dan SLA (*Service Level Agreement*) yang ditetapkan untuk mencapai *service excellent*.

b. Memberikan dukungan kepada supervisor administrasi internal, operation manager, pimpinan cabang dan semua grup di BRIS, berupa :

   a) Memproses layanan operasi setoran dan penarikan kliring yang dilakukan nasabah secara tepat waktu dan konsisten.

   b) Sebagai nara sumber dalam layanan operasi kliring dan transfer baik untuk internal bank maupun dengan jaringan bank eksternal lainnya.

   c) Menjadi bagian dari tim operation yang solid, dapat bekerjasama dan berkomunikasi efektif.

c. Melaksanakan transaksi operasional (transfer, storan, kliring, penarikan kliring) dan transaksi *back office* (pemindahbukuan dll) sesuai dengan jumlah normal transaksi, berdasarkan instruksi nasabah dan kebijakan serta aturan yang telah ditetapkan.

d. Menginput aplikasi transfer dan setoran kliring nasabah pada mesin TPK SKNBI di Kantor Cabang Wilayah kliring BI sesuai ketentuan dan prosedur yang telah ditetapkan.

e. Memahami produk dan layanan yang diberikan terkait dengan operasional kliring.

f. Melaksanakan dan berkoordinasi secara proaktif dengan supervisor dan karyawan lainnya dalam rangka implementasi kebijakan dan aturan yang berlaku untuk setiap layanan operasi *back office* di Kantor Cabang.

g. Sebagai bagian dari tim operasi yang harus dapat bekerjasama dan mengikuti pelatihan dalam mewujudkan *team work* yang solid dan komunikasi yang efektif di Operasional Kantor Cabang.

o. *Supervisor Pelayanan*

a. Mengkoordinir kegiatan pelayanan dan transaksi operasional *teller* dan *customer service* sehingga kebutuhan nasabah dapat terpenuhi dan tidak ada transaksi yang tertunda penyelesaiannya untuk mencapai *service excellent* (implementasi fungsi *service profider*).

b. Memberikan dukungan kepada Operation Manager, Pimpinan Cabang, dan semua grup di BRIS , berupa :

a) Menyediakan layanan operasi *front liner* yang akurat dan tepat waktu secara konsisten.

b) Menyetujui atau otorisasi transaksi layanan operasi *front liner* sesuai kewenangannya.

c) Membimbing *teller* dan *customer service* dalam melaksanakan tugasnya.

d) Sebagai nara sumber dalam layanan operasi *front liner* baik untuk internal bank maupun dengan jaringan bank eksternal lainnya.

e) Membangun *team work* dan komunikasi yang efektif di *front liner* Kantor Cabang.

c. Membina dan melatih *teller* dan *customer service* agar dapat melaksanakan tugasnya dengan baik dan benar.

d. Betanggung jawab terhadap kebersihan lingkungan kerja terutama halaman, banking hall dan area kerja *Teller*, *Customer Service* dan area *front liner* lainnya, seperti tempat duduk nasabah, tempat aplikasi dan brosur.

e. Mengelola operasional *teller* dan *customer service* Kantor Cabang.

f. Melakukan koordinasi internal dan eksternal perusahaan khususnya yang terkait dengan operasional *front liner* Kantor Cabang.

g. Melakukan sosialisasi kepada *teller* dan *customer service* serta pihak terkait lainnya dalam rangka implementasi kebijakan dan aturan

yang berlaku untuk setiap layanan operasi *front liner* di Kantor Cabang.

h. Membentuk *team work* yang solid dan komunikasi yang efektif di operasional *front liner* Kantor Cabang serta pengembangan karier dan pelatihan yang dibutuhkan oleh karyawan *front liner* di Kantor Cabang.

p. *Teller*

a. Melayani nasabah untuk transaksi setor dan penarikan tunai dan non tunai serta transaksi lainnya sesuai aturan dan SLA yang ditetapkan untuk mencapai *service excellent* Implementasi fungsi *service profider*.

b. Memberikan dukungan kepada Supervisor layanan, Operation Manager, Pimpinan Cabang, berupa :

   a) Memproses layanan operasi baik tunai maupun non tunai yang dilakukan nasabah di *teller*, dengan akurat dan tepat waktu secara konsisten.

   b) Sebagai nara sumber dalam layanan operasi tunai dan non tunai sesuai kewenangan dan tanggung jawabnya.

   c) Menjadi bagian dari tim operation yang solid, dapat bekerjasama dan berkomunikasi secara efektif.

c. Melaksanakan dan bertanggung jawab atas transaksi operasional tunai dan non tunai yang diprosesnya berdasarkan instruksi nasabah dan kebijakan serta aturan yang telah ditetapkan.

d. Memperhatikan dan menjaga kebersihan lingkungan kerja terutama *counter teller* dan kondisi khasanah.

e. Memahami produk dan layanan yang diberikan terkait dengan operasi teller.

f. Melaksanakan dan bertanggung jawab kepada supervisor dalam rangka implementasi kebijakan dan aturan yang berlaku untuk setiap

layanan operasi *front liner* di Kantor Cabang.

g. Sebagai bagian dari tim operasi yang harus dapat bekerjasama dan mengikuti pelatihan dalam mewujudkan team work yang solid dan komunikasi yang efektif di operasional Kantor Cabang.

q. *General Affair*

a. Berkoordinasi dengan kantor pusat dalam hal korespondensi, pengelolaan biaya dan pajak Kantor Cabang atau Kantor Cabang Pembantu serta pengelolaan aktiva tetap dan inventaris kantor sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

b. Memberikan dukungan kepada Kantor Cabang atau Kantor Cabang Pembantu, berupa :

   a) Pengelolaan biaya, Kantor Cabang atau Kantor Cabang pembantu, aktiva tetap asset dan biaya akun-akun pada cabang sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

   b) Pengelolaan nostro cabang pada bank lain sesuai ketentuan yang berlaku.

c. Pengelolaan Biaya dan Pembukuan serta Monitoring Persekot

d. Sebagai custodian kas kecil dan materai serta membantu pengambilan dan pengantaran uang dari Rek. Nostro KC ke KCP serta Kantor Kas dan sebaliknya.

e. Sebagai pengelola dan monitoring penggunaan dan persediaan BCATK di Kantor Cabang.

f. Pengelolaan asset dan inventaris kantor serta mengelola penyusutan dan amortisasinya.

g. Pengelolaan dokumen kantor dan korespondensinya.

h. Memahami produk dan layanan yang diberikan terkait dengan operasional pembiayaan.

i. Melaksan akan dan berkoordinasi secara proaktif dengan supervisor dan karyawan lainnya dalam rangka implementasi kebijakan dan aturan yang berlaku untuk setiap layanan operasi *back office* di Kantor Cabang.

j. Sebagai bagian dari tim operasi yang harus dapat bekerjasama dan mengikuti pelatihan dalam mewujudkan *team work* yang solid dan komunikasi yang efektif di operasional Kantor Cabang.

r. *Customer Service*

a. Melayani nasabah memberikan informasi produk dan layanan serta melaksanakan transaksi operasional sesuai dengan kewenangannya, berdasarkan instruksi nasabah daan kebijakan serta aturan yang telah ditetapkan.

b. Sebagai petugas yang menerima dan menangani keluhan nasabah serta melakukan koordinasi dengan pihak-pihak terkait untuk penyelesaiannya.

c. Memperhatikan dan menjaga kebersihan lingkungan kerja terutama tempat kerja, tempat tunggu nasabah, tempat brosur, dan area banking hall.

d. Memahami produk layanan yang diberikan terkait dengan operasi layanan *customer service*

e. Melaksanakan dan bertanggung jawab kepada supervisor dan berkoordinasi secara prokatif dengan karyawan lainnya dalam rangka implementasi kebijakan dan aturan yang berlaku untuk setiap layanan operasi *front liner* di Kantor Cabang.

f. Sebagai bagian dari tim operasi yang harus dapat bekerjasama dan mengikuti pelatihan dalam mewujudkan *team work* yang solid dan komunikasi yang efektif di operasional Kantor Cabang.

g. Melayani nasabah dalam pembukaan dan penutupan rekening serta transaksi lainnya sesuai aturan dan SLA yang ditetapkan untuk mencapai *service excellent* (implementasi fungsi *service profider*)

h. Memberikan dukungan kepada supervisor layanan, operasional manager, Pimpinan Cabang, berupa :

a) Memproses layanan operasi pembukaan dan penutupan rekening, serta transaksi lainnya yang dilakukan nasabah di *customer*

service dengan akurat, sopan, ramah, dan tepat waktu secara konsisten.

b) Sebagai nara sumber dalam layanan operasi dan produk Bank sesuai dengan kewenangan dan tanggung jawabnya.

c) Menjadi bagian dari tim operation yang solid, dapat bekerjasama dan berkomunikasi efektif.

r. *Operations Quality Assurance*

a. Melaksanakan proses internal control di Kantor Cabang dan Kantor Cabang Pembantu dibawah koordinasinya untuk melakukan kualitas service dan operasi terjaga dengan baik dan transaksi operasi dilakukan sesuai dengan kebijakan dan prosedur yang berlaku.

b. Memberikan dukungan kepada Supervisor Adm Internal, Operation Manager, Pimpinan Cabang dan semua grup di BRIS, berupa :

a) Melaksanakan proses internal kontrol untuk servis dan operasi yang tepat dan cepat baik untuk operasi di Kantor Cabang maupun Kantor Cabang Pembantu dibawah koordinasinya sehingga semua layanan dapat terjaga kualitasnya.

b) Sebagai *user representative* dari Kantor Cabang dalam kaitannya dengan implementasi internal kontrol dan management resiko.

c) Sebagai pelaksana dan nara sumber dalam implementasi kebijakan dan prosedur pengawasan servis dan operasi.

d) Bagian dari tim operasi cabang maupun Ops Quality Assurance (OQA) Grup Operasi KP agar pelaksanaan tugas dan fungsi OQA dicabang dapat tercapai dengan baik.

e) Melakukan proses identifikasi, penilaian, pengukuran dan monitoring terhadap kualitas servis dan proses operasi atas kegagalan pelaksanaan operasional yang diakibatkan oleh proses, manusia, faktor eksternal dan kesesuaian terhadap prinsip syariah, baik secara harian atau berkala.

f) Melaksanakan pengawasan servis dan proses operasi.

g) Sebagai nara sumber untuk implementasi kebijakan pengawasan kualitas servis dan operasi.

h) Melakukan koordinasi internal dan eksternal Kantor Cabang khususnya yang terkait dengan proses pengawasan / kontrol atau dapat dikatakan sebagai user represntatif / perwakilan dari Operations Quality Assurance (OQA) Grup Operasi kantor pusat khususnya dalam menerapkan management resiko atau pengawasan lainnya.

i) Melaporkan hasil pengawasan kepada Pimpinan Cabang dan OQA Kantor Pusat sesuai kebijakan dan aturan yang berlaku, serta memberikan masukan kepada Manager Operasi, Pimpinan Cabang, atau Grup Operasi dalam rangka perbaikan proses dan pelaksanaan kebijakan / prosedur operasional yang berlaku.

j) Bagian dari tim operasi Kantor Cabang dan OQA Kantor Pusat yang harus bisa bekerja secara tim maupun independent.

B. Produk Perbankan Syariah

Produk Perbankan Syariah dapat dipaparkan sebagai berikut:

1. Produk BRI Syariah

a. *Funding* (Pendanaan)

1) Tabungan BRI Syariah iB

adalah tabungan perorangan, bersifat titipan dan fleksibel dalam penyetoran dan penarikannya. Tabungan ini memiliki beberapa fasilitas:

a) Setoran awal minimal Rp. 50.000,-

b) Setoran selanjutnya min Rp. 10.000,-

c) Saldo min Rp. 25.000,-

d) Gratis biaya administrasi bulanan tabungan

e) Gratis biaya bulanan kartu ATM

f) Gratis biaya tarik tunai di ATM BRI, Prima dan Bersama

g) Gratis biaya cek saldo di ATM BRI, Prima dan Bersama

h) Gratis biaya debit prima
i) Gratis biaya transfer jaringan ATM Prima dan Bersama
j) Dapat diberikan bonus sesuai kebijakan bank
k) Dapat dilakukan pemotongan zakat secara otomatis dari bonus yang diterima

2) Tabungan Haji BRI Syariah iB

adalah simpanan yang dikhususkan bagi perorangan dengan tujuan untuk menunaikan Ibadah Haji. Tabungan Haji BRISyariah iB ini memiliki beberapa fasilitas:

a) Aman, karena dikutsertakan dalam program penjaminan pemerintah
b) Dapat bertransaksi diseluruh jaringan kantor cabang BRI Syariah secara online
c) Gratis biaya asuransi jiwa dan kecelakaan dan biaya administrasi tabungan
d) Bagi hasil yang kmpetitif
e) Pemotongan zakat secara otomatis dari bagi hasil yang didapatkan
f) Online dengan siskohat
g) Kemudahan dalam mempersiapkan ibadah haji

3) Tabungan Impian BRISyariah iB

Tabungan Impian BRISyariah iB adalah tabungan berjangka dari BRISyariah dengan prinsip bagi hasil yang dirancang untuk mewujudkan impian nasabah dengan terencana. Tabungan Impian BRISyariah iB ini memiliki beberapa fasilitas, yaitu:

a) *Tenang*, dikelola dengan prinsip syariah.
b) *Ringan*, setoran awal ataupun setoran rutin bulanan minimum Rp. 50.000,-
c) *Praktis*, tidak perlu datang ke cabang untuk melakukan setoran rutin bulanan dengan adanya autodebet.

d) *Fleksibel*, bebas memilih jangka waktu maupun tanggal autodebet setoran rutin.
e) *Gratis*, biaya administrasi tabungan dan premi asuransi.
f) *Aman*, karena otomatis dilindungi asuransi jiwa.
g) *Mudah*, perlindungan asuransi otomatis tanpa pemeriksaan kesehatan.
h) *Kompetitif*, bagi hasil yang menarik.
i) *Nyaman*, dengan layanan berstandar tinggi dari BRISyariah dalam mengingatkan kedisiplina untuk mewujudkan impian.

4) Deposito BRISyariah iB

Fasilitas:

a) Aman karena diikutsertakan dalam program penjaminan pemerintah
b) Tersedia pilhan jangka waktu 1, 3, 6, dan 12 bulan
c) Bagi hasil yang kompetitif
d) Pemotongan zakat secara otomatis dari bagi hasil yang didapatkan
e) Pemindah bukuan otomatis setiap bulan dari bagi hasil yang didapat ke rekening tabungan atau giro
f) Dapat diperpanjang secara otomatis dengan nisbah bagi hasil sesuai kesepakatan pada saat diperpanjang
g) Dapat dijadikan sebagai jaminan pembiayaan

b. *Financing* (Pembiayaan)

1) *Murabahah*

Kata *Murabahah* diambil dari bahasa Arab dari kata *ar-ribhu* (الربح) yang berarti kelebihan dan tambahan (keuntungan).[3] Sedangkan menurut istilah*Murabahah* adalah salah satu bentuk jual beli barang pada harga asal

dengan tambahan keuntungan yang disepakati[2] Dalam pengertian lain *Murabahah* adalah transaksi penjualan barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Pembayaran atas akad jual beli *Murabahah* dapat dilakukan secara tunai maupun kredit. Hal inilah yang membedakan *Murabahah* dengan jual beli lainnya adalah penjual harus memberitahukan kepada pembeli harga barang pokok yang dijualnya serta jumlah keuntungan yang diperoleh.

Dalam *bai' al-murabahah*, penjual harus memberi tahu harga pokok yang ia beli dalam menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya. Misalnya, pedagang eceran membeli computer dari grosir dengan harga Rp. 10.000.000, kemudian ia menambahkan keuntungan sebesar Rp. 750.000 dan ia menjual kepada si pembeli dengan harga Rp. 10.750.000. Pada umumnya, si pedagang eceran tidak akan memesan dari grosiran sebelum ada pesanan dari calon pembeli dan mereka sudah menyepakati tentang lama pembiayaan, besar keuntungan yang akan diambil pedagang eceran, serta besarnya angsuran kalau memang akan dibayar secara angsuran.

Bai' al-murabahah dapat dilakukan untuk pembelian secara pemesanan dan biasa disebut sebagai *murabahah kepada pemesan pembelian* (KPP).

Syarat keabsahan jual beli murabahah yaitu:

a. Adanya kejelasan informasi mengenai besarnya modal awal (harga perolehan/pembelian). semuanya harus diketahui oleh pembeli saat akad; dan ini merupakan salah satu syarat sah murabahah.
b. Adanya keharusan menjelaskan keuntungan (*ribh*) yang ambil penjual karena keuntungan merupakan bagian dari harga (*tsaman*). Sementara keharusan mengetahui harga barang merupakan syarat sah jual beli pada umumnya.
c. Jual beli murabahah harus dilakukan atas barang yang telah dimiliki/hak kepemilikan telah berada di tangan penjual. Artinya bahwa keuntungan dan resiko barang tersebut ada pada penjual sebagai konsekuensi dari kepemilikan yang timbul dari akad yang sah.

---

[2]. Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktek* (Cet. I: Jakarta: Gema Insani Press, 2013), h. 103.

d. Transaksi pertama (antara penjual dan pembeli pertama) haruslah sah, jika tidak sah maka tidak boleh jual beli secara murabahah (antara pembeli pertama yang menjadi penjual kedua dengan pembeli murabahah), karena murabahah adalah jual beli dengan harga pertama disertai tambahan keuntungan

e. Hendaknya akad yang dilakukan terhindar dari praktik riba, baik akad yang pertama (antara penjual dalam murabahah sebagai pembeli dengan penjual barang) maupun pada akad yang kedua antara penjual dan pembeli dalam akadmurabahah.

Landasan Syariah Murabahah

1. Al-Qur'an

Firman Allah QS. *An-Nisaa'* : 29

"Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan hartasesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu."[3]

Firman Allah QS. *Al-Baqarah* : 275

"Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba."[4]

2. *Al-Hadits*

Hadist Nabi SAW :

Dari Abu Sa'id Al-Khudri bahwa Rasulullah SAW bersabda, "Sesungguhnya jual beli itu harus dilakukan suka sama suka." (HR. al-Baihaqi dan Ibnu Majah, dan dinilai shahih oleh Ibnu Hibban)

Hadist Nabi Riwayat Ibnu Majah :

"Tiga hal yang didalamnya terdapat keberkahan: jual beli secara tangguh, muqaradhah (mudharabah), dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah, bukan untuk dijual." (HR. Ibnu Majah)

---

[3]. Departemen Agama RI, *Alquran dan Terjemahnya* Surabaya 2012: Al-Hidayah. h 122.

[4]. Departemen Agama RI, *Alquran dan Terjemahnya* Surabaya 2012: Al-Hidayah. H 229

Fatwa DSN-MUI Tentang *Murabahah*

Ketentuan hukum dalam FATWA DSN MUI No. 04/DSN-MUI/IV/2000 Tentang murabahah ini adalah sebagai berikut:

Pertama : Ketentuan Umum Murabahah dalam Bank Syari'ah:

a. Bank dan nasabah harus melakukan akad murabahah yang bebas riba.
b. Barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh syari'ah Islam.
c. Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
d. Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.
e. Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.
f. Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya. Dalam kaitan ini Bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.
g. Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
h. Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.
i. Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang, secara prinsip, menjadi milik bank.

Kedua : Ketentuan Murabahah kepada Nasabah:

a. Nasabah mengajukan permohonan dan janji pembelian suatu barang atau aset kepada bank.
b. Jika bank menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu aset yang dipesannya secara sah dengan pedagang.
c. Bank kemudian menawarkan aset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerima (membeli)-nya sesuai dengan janji yang telah disepakatinya,

karena secara hukum janji tersebut mengikat; kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual beli.

d. Dalam jual beli ini bank dibolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan.

e. Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut, biaya riil bank harus dibayar dari uang muka tersebut.

f. Jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh bank, bank dapat meminta kembali sisa kerugiannya kepada nasabah.

g. Jika uang muka memakai kontrak 'urbun sebagai alternatif dari uang muka, maka :

- jika nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut, ia tinggal membayar sisa harga.
- jika nasabah batal membeli, uang muka menjadi milik bank maksimal sebesar kerugian yang ditanggung oleh bank akibat pembatalan tersebut; dan jika uang muka tidak mencukupi, nasabah wajib melunasi kekurangannya.

Ketiga : Jaminan dalam Murabahah:

a. Jaminan dalam murabahah dibolehkan, agar nasabah serius dengan pesanannya.

b. Bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang.

Keempat : Utang dalam Murabahah:

a. Secara prinsip, penyelesaian utang nasabah dalam transaksi murabahah tidak ada kaitannya dengan transaksi lain yang dilakukan nasabah dengan pihak ketiga atas barang tersebut. Jika nasabah menjual kembali barang tersebut dengan keuntungan atau kerugian, ia tetap berkewajiban untuk menyelesaikan utangnya kepada bank.

b. Jika nasabah menjual barang tersebut sebelum masa angsuran berakhir, ia tidak wajib segera melunasi seluruh angsurannya.

c. Jika penjualan barang tersebut menyebabkan kerugian, nasabah tetap harus menyelesaikan utangnya sesuai kesepakatan awal. Ia tidak boleh

memperlambat pembayaran angsuran atau meminta kerugian itu diperhitungkan.

Kelima : Penundaan Pembayaran dalam Murabahah:

a. Nasabah yang memiliki kemampuan tidak dibenarkan menunda penyelesaian utangnya.

b. Jika nasabah menunda-nunda pembayaran dengan sengaja, atau jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya, maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrasi Syari'ah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.

Keenam : Bangkrut dalam Murabahah:

Jika nasabah telah dinyatakan pailit dan gagal menyelesaikan utangnya, bank harus menunda tagihan utang sampai ia menjadi sanggup kembali, atau berdasarkan kesepakatan.

Rukun dan Syarat Murabahah

Rukun *Murabahah* yaitu :

1. Transaktor (pihak yang bertransaksi).
2. Obyek *murabahah*.
3. Ijab dan kabul.

Syarat *Murabahah* yaitu :

1. Penjual memberitahu biaya modal kepada nasabah.
2. Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan.
3. Kontrak harus bebas riba.
4. Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian.
5. Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya: jika pembelian dilakukan secara utang. Jadi di sini terlihat adanya unsur keterbukaan.

Secara prinsip, jika syarat dalam (1), (4) dan (5) tidak dipenuhi, pembeli memiliki pilihan

a. Melanjutkan pilihan seperti apa adanya.

b. Kembali kepada penjual dan menyatakan ketidaksetujuan atas barang yang dijual.

c. Membatalkan kontrak.

Jual beli secara *al-murabahah* di atas hanya untuk barang atau produk yang telah dikuasai atau dimiliki oleh penjual pada waktu negosiasi dan berkontrak.Bila produk tersebut tidak dimiliki penjual, system yang digunakan adalah *murabahah kepada pemesan pembelian*(*murabahah* KPP).Hal ini dinamakan demikian karena si penjual semata-mata mengadakan baran untuk memenuhi kebutuhan si pembeli yang memesannya.

Aplikasi *Murabahah* dalam Lembaga Keuangan Syariah

Dalam konsep di perbankan syariah maupun di Lembaga Keuangan Syariah (BMT), jual beli murabahah dapat dibedakan menjadi 2, yaitu:

1. *Murabahah* tanpa pesanan

Murabahah tanpa pesanan adalah jenis jual beli murabahah yangdilakukan dengan tidak melihat adanya nasabah yang memesan(mengajukan pembiayaan) atau tidak, sehingga penyediaan barang *Murabahah* merupakanbagian terpenting dari jual beli dan prinsip akad ini dilakukan oleh bank atau BMTsendiri dan dilakukan tidak terkait denganjual beli murabahah sendiri.Dengan kata lain, dalam murabahah tanpa pesanan, bank syariahatau BMT menyediakan barang atau persediaan barang yang akandiperjualbelikan dilakukan tanpa memperhatikan ada nasabah yangmembeli atau tidak.

Proses pengadaan barang dilakukansebelum transaksi / akad jual beli murabahah dilakukan. Pengadaanbarang yang dilakukan bank syariah atau BMT ini dapat dilakukan denganbeberapa cara antara lain :

a. Membeli barang jadi kepada produsen (prinsip murabahah).
b. Memesan kepada pembuat barang / produsen dengan pembayarandilakukan secara keseluruhan setelah akad (Prinsip salam).
c. Memesan kepada pembuat barang / produsen dengan pembayaran yangdilakukan di depan, selama dalam masa pembuatan, atau setelahpenyerahan barang (prinsip isthisna).

d. Merupakan barang-barang dari persediaan mudharabah ataumusyarakah.

Alur Murabahah Tanpa Pesanan

2. *Murabahah* Berdasarkan Pesanan

Sedangkan yang dimaksud dengan murabahah berdasarkanpesanan adalah jual beli murabahah yang dilakukan setelah ada pesanan dari pemesan atau nasabah yang mengajukan pembiayaan murabahah.Jadi dalam murabahah berdasarkan pesanan, bank syariah atau BMT melakukan pengadaan barang dan melakukan transaksi jual beli setelah ada nasabah yang memesan untuk dibelikan barang atau assetsesuai dengan apa yang diinginkan nasabah tersebut.

Alur Murabahah Berdasarkan Pesanan

Penerapan dan Skema *Murabahah*

Murabahah sebagaimana yang diterapkan dalam perbankan syariah,pada prinsipnya didasarkan pada 2 (dua) elemen pokok, yaitu harga beli sertabiaya yang terkait dan kesepakatan atas mark-up. Ciri dasar kontrakpembiayaan murabahah adalah sebagai berikut:

a. Pembeli harus memiliki pengetahuan tentang biaya-biaya terkait dan hargapokok barang dan batas mark-up harus ditetapkan dalam bentuk persentasedari total harga plus biaya-biayanya.
b. Apa yang dijual adalah barang atau komoditas dan dibayar dengan uang.
c. Apa yang diperjual-belikan harus ada dan dimiliki oleh penjual atauwakilnya dan harus mampu menyerahkan barang itu kepada pembeli.
d. Pembayarannya ditangguhkan.

Bank-bank syariah umumnya mengadopsi *Murabahah*untukmemberikan pembiayaan jangka pendek kepada para nasabah guna pembelianbarang meskipun mungkin nasabah tidak memiliki uang untuk membayar.Kemudian Dalam prakteknya di perbankan Islam, sebagian besar kontrakmurabahah yang dilakukan adalah dengan menggunakan sistem *Murabahah Kepada Pemesan Pembelian* (KPP).Hal ini dinamakan demikian karena pihakbank syariah semata-mata mengadakan barang atau asset untuk memenuhikebutuhan nasabah yang memesannya.

Terdapat juga pengembangan dari aplikasi pembiayaan murabahahdalam bank syariah atau BMT, yaitu dalam hal pengadaan barang. Dalam halini bank atau BMT menggunakan media akad *wakalah*untuk memberikankuasa kepada nasabah untuk membeli barang atas nama bank kepada *supplier* atau pabrik. Skema pengembangan dengan akad *wakalah* dari pembiayaanmurabahah adalah sebagai berikut :

Skema Pengembangan Murabahah

Dalam hal ini, apabila pihak bank mewakilkan kepada nasabah untukmembeli barang dari pihak ketiga (*supplier*), maka kedua pihak harusmenandatangani kesepakatan *agency (agency contract)*, dimana pihak bankmemberi otoritas kepada nasabah untuk menjadi agennya untuk membelikomoditas dari pihak ketiga atas nama bank, dengan kata lain nasabah menjadiwakil bank untuk membeli barang.

Kepemilikan barang hanya sebatas sebagai agen dari pihak bank.Selanjutnya nasabah memberikan informasi kepada pihak bank bahwa Ia telahmembeli barang, kemudian pihak bank menawarkan barang tersebut kepadanasabah dan terbentuklah kontrak jual beli. Sehingga barang pun beralih kepemilikan menjadi milik nasabah dengan segala resikonya.[5]

2) *Mudharabah*

Kata mudharabah berasal dari kata dharb (ضرب) yang berarti memukul atau berjalan. Pengertian memukul atau berjalan ini maksudnya adalah proses seseorang memukulkan kakinya dalam menjalankan usaha. Suatu kontrak disebut mudharabah, karena pekerja (mudharib) biasanya membutuhkan suatu perjalanan untuk menjalankan bisnis. Sedangkan perjalanan dalam bahasa Arab disebut juga dharb fil Ardhi (ضرب في الأرض).[6] Allah SWT berfirman :

"Dan mereka yang lain berjalan diatas bumi untuk menuntut karunia Allah SWT." (Al-Muzammil : 20)

---

[5]. Arif Zulbahri, Murabahah, *Artikel*, Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Jurai Siwo Metro Tahun 2016

[6]. Muhammad Asy-Syarbini, *Mugni Al-Muhtaj*, Juz II, 309

Dalam bahasa Iraq (penduduk Iraq) menamakannya mudharabah, sedangkan penduduk Hijaz menyebutnya qiradh.[7] Qiradh berasal dari kata al-qardhu, yang berarti al-qath'u (potongan) karena pemilik memotong sebagian hartanya untuk diperdagangkan dan memperoleh sebagian keuntungannya.

Mudharabah atau qiradh termasuk dalam kategori syirkah. Di dalam Al-Quran, kata mudharabah tidak disebutkan secara jelas dengan istilah mudharabah. Al-Quran hanya menyebutkannya secara musytaq dari kata dharaba yang terdapat sebanyak 58 kali. Beberapa ulama memberikan pengertian mudharabah atau qiradh sebagai berikut:

Menurut para fuqaha, mudharabah ialah akad antara dua pihak (orang) saling menanggung, salah satu pihak menyerahkan hartanya kepada pihak lain untuk diperdagangkan dengan bagian yang telah ditentukan dari keuntungan, seperti setengah atau sepertiga dengan syarat-syarat yang telah ditentukan.

Menurut Hanafiyah, mudharabah adalah "Akad syirkah dalam laba, satu pihak pemilik harta dan pihak lain pemilik jasa".

Malikiyah berpendapat bahwa mudharabah adalah: "Akad perwakilan, di mana pemilik harta mengeluarkan hartanya kepada yang lain untuk diperdagangkan dengan pembayaran yang ditentukan (mas dan perak)".

Imam Hanabilah berpendapat bahwa Mudharabah adalah: "Ibarat pemilik harta menyerahakan hartanya dengan ukuran tertentu kepada orang yang berdagang dengan bagian dari keuntungan yang diketahui".

Ulama Syafi'iyah berpendapat bahwa Mudharabah adalah: " Akad yang menentukan seseorang menyerahakan hartanya kepada orang lain untuk ditijarahkan".

Syaikh Syihab al-Din al-Qalyubi dan Umairah berpendapat bahwa mudharabah ialah: "Seseorang menyerahkan harta kepada yang lain untuk ditijarhakan dan keuntungan bersama-sama."

---

[7]. Rachmat Syafei, *Fiqih Muamalah*, (Bandung : Pustaka Setia, 2013) , 223

Al-Bakri Ibn al-Arif Billah al-Sayyid Muhammad Syata berpendapat bahwa Mudharabah ialah: "Seseorang memberikan masalahnya kepada yang lain dan di dalmnya diterima penggantian."

Sayyid Sabiq berpendapat, Mudharabah ialah "akad antara dua belah pihak untuk salah satu pihak mengeluarkan sejumlah uang untuk diperdagangkan dengan syarat keuntungan dibagi dua sesuai dengan perjanjian".

Menurut Imam Taqiyuddin, mudharabah ialah "Akad keuangan untuk dikelola dikerjakan dengan perdagangan."

Dari beberapa pengertian di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa mudharabah adalah akad kerjasama usaha antara dua pihak di mana pihak pertama adalah pemilik modal (shahibul maal), sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola modal (mudharib), dengan syarat bahwa hasil keuntungan yang diperoleh akan dibagi untuk kedua belah pihak sesuai dengan kesepakatan bersama (nisbah yang telah disepakati), namun bila terjadi kerugian akan ditanggung shahibul maal.

Secara etimologi, kata mudharabah berasal dari kata dharb yang berarti memukul atau berjalan. Pengertian memukul atau berjalan ini lebih tepatnya adalah proses seseorang memukulkan kakinya dalam menjalankan usaha.

Secara terminologi, merujuk Fatwa DSN No.07/DSN-MUI/IV/2000 tentang Pembiayaan Mudharabah (Qiradh), mudharabah adalah akad kerja sama suatu usaha antara dua pihak dimana pihak pertama (malik, shahibul al maal, bank) menyediakan seluruh modal, sedang pihak kedua ('amil, mudharib, nasabah) bertindak selaku pengelola, dan keuntungan usaha dibagi di antara mereka sesuai kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak. Dalam literatur lain, Mudharabah adalah Akad antara dua pihak dimana salah satu pihak mengeluarkan sejumlah uang (sebagai modal) kepada pihak lainnya untuk diperdagangkan/diusahakan. Laba dibagi dua sesuai dengan kesepakatan.

Rukun dan Syarat Mudharabah

Syarat yang harus dipenuhi dalam akad *Mudharabah* adalah :

1. Harta atau Modal

a. Modal harus dinyatakan dengan jelas jumlahnya, seandainya modal berbentuk barang, maka barang tersebut harus dihargakan dengan harga semasa dalam uang yang beredar (atau sejenisnya).
b. Modal harus dalam bentuk tunai dan bukan piutang.
c. Modal harus diserahkan kepada *mudharib*, untuk memungkinkannya melakukan usaha.

2. Keuntungan

a. Pembagian keuntungan harus dinyatakan dalam prosentase dari keuntungan yang mungkin dihasilkan nanti. Keuntungan yang menjadi milik pekerja dan pemilik modal harus jelas prosentasinya.
b. Kesepakatan rasio prosentase harus dicapai melalui negosiasi dan dituangkan dalam kontrak.
c. Pembagian keuntungan baru dapat dilakukan setelah mudharib mengembalikan seluruh atau sebagian modal kepada *shahib al-mal*.

Sedangkan menurut jumhur ulama' ada tiga rukun dari *Mudharabah* yaitu:

1. Dua pihak yang berakad (pemilik modal/shahib al-mal dan pengelola dana/pengusaha/*mudharib*); Keduanya hendaklah orang berakal dan sudah baligh (berumur 15 tahun) dan bukan orang yang dipaksa. Keduanya juga harus memiliki kemampuan untuk diwakili dan mewakili.
2. Materi yang diperjanjikan atau objek yang diakadkan terdiri dari atas modal (*mal*), usaha (berdagang dan lainnya yang berhubungan dengan urusan perdagangan tersebut), keuntungan;
3. *Sighat*, yakni serah/ungkapan penyerahan modal dari pemilik modal (*ijab*) dan terima/ungkapan menerima modal dan persetujuan mengelola modal dari pemilik modal (*qabul*).

Sedangkan menurut Ulama Syafi'iyah lebih memerinci lagi menjadi lima yaitu :

1. Modal
2. Pekerjaan
3. Laba
4. Shighat

5. Dan 2 Orang akad[5]

Sebab-sebab Batalnya *Mudharabah*.

Mudharabah menjadi batal karena hal-hal berikut:

1. Tidak terpenuhinya syarat sahnya *Mudharabah*. Apabila terdapat satu syarat yang tidak dipenuhi, sedangkan mudharib sudah terlanjur menggunakan modal *Mudharabah* untuk bisnis perdagangan, maka dalam keadaan seperti ini mudharib berhak mendapatkan upah atas kerja yang dilakukannya, karena usaha yang dilakukannya atas izin pemilik modal dan mudharib melakukan suatu pekerjaan yang berhak untuk diberi upah. Semua laba yang dihasilkan dari usaha yang telah dikerjakan adalah hak pemilik modal. Jika terjadi kerugian maka pemilik modal juga yang menanggungnya. Karena *mudharib*dalam hal ini berkedudukan sebagai buruh dan tidak dapat dibebani kerugian kecuali karena kecerobohannya.
2. Pengelola atau *mudharib* sengaja tidak melakukan tugas sebagaimana mestinya dalam memelihara modal, atau melakukan sesuatu yang bertentangan dengan tujuan akad. Jika seperti itu dan terjadi kerugian maka, pengelola berkewajiban untuk menjamin modal karena penyebab dari kerugian tersebut.
3. Pengelola meninggal dunia atau pemilik modalnya, maka *Mudharabah* akan menjadi batal.[6] Jika pemilik modal yang wafat, pihak pengelola berkewajiban mengembalikan modal kepada ahli waris pemilik modal serta keuntungan yang diperoleh diberikan kepada ahli warisnya sebesar kadar prosentase yang disepakati. Tapi jika yang wafat itu pengelola usaha, pemilik modal dapat menuntut kembali modal itu kepada ahli warisnya dengan tetap membagi keuntungan yang dihasilkan berdasarkan prosentase jumlah yang sudah disepakati. Jika *Mudharabah* telah batal, sedangkan modal berbentuk *'urudh* (barang dagangan), maka pemilik modal dan pengelola menjual atau membaginya, karena yang demikian itu merupakan hak berdua. Dan jika si pengelola setuju dengan penjualan, sedangkan pemilik modal tidak setuju, maka pemilik modal dipaksa menjualnya, karena si pengelola

mempunyai hak di dalam keuntungan dan dia tidak dapat memperolehnya kecuali dengan menjualnya. Demikian menurut madzhab Asy Syafi'i dan Hambali.

c. Jasa

1) Kliring
2) RTGS
3) Wakalah
4) Hiwalah
5) Rahn
6) Kafalah dll

C. Pembiayaan UMKM Perbankan Syariah

UMKM atau Usaha Mikro Kecil Menengah merupakan sebuah usaha yang kala ini banyak digandrungi oleh masyarakat di Indonesia khususnya, jenis usaha yang satu ini meski terbilang usaha kecil namun jika dijalani dengan benar dan sabar dapat menghasilkan omset yeng luar biasa besar. Kala ini banyak sekali pengusaha muda di Indonesia yang berusaha untuk mengembangkan usaha mikro yang dijalaninya, namun ada satu hal yang menjadi kendala yakni modal atau biaya. Dalam sebuah usaha, tentunya modal menjadi faktor paling utama bagaimana usaha tersebut bisa tumbuh dan juga berkembang. Tanpa adanya modal, hampir mustahil untuk dapat mengembangkan usaha ke tingkat yang lebih baik lagi. Masa sekarang ini, menemukan modal untuk usaha terbilang gampang, karena saat ini ada sebuah produk pembiayaan terpercaya dari bank BRI Syariah untuk dijadikan sebagai modal usaha.

Untuk usaha mikro sendiri, ada produk pembiayaan pinjaman usahanya sendiri dengan nama UKM atau usaha kecil menengah. Produk pembiayaan UKM ini diberikan oleh bank BRI Syariah yang khusus diberikan bagi pengusaha dalam kategori kecil atau menengah, jenis dari produk pembiayaannya sendiri sangat beragam mulai dari pembiayaan mikro.

Seperti yang telah dijelaskan di atas, produk pembiayaan yang satu ini diberikan kepada pengusaha kecil agar dapat mengembangkan jenis usaha yang

sedang ditekuninya. Ada berbagai macam produk dari pembiayaan mikro ini, diantaranya adalah Mikro 25iB, Mikro 75iB, dan mikro 500iB. Plafond yang akan diberikan untuk 2 jenis produk dari pembiayaan Mikro ini tentu berbeda, disesuaikan dengan kebutuhan nasabah. Bagi nasabah yang memerlukan modal besar, tentunya jenis produk pembiayaan Mikro yang akan diajukan disesuaikan dengan modal yang ia butuhkan. Dalam hal ini, bank BRI Syariah memberikan kemudahan dalam hal pembagian pembiayaan modal yang diperlukan oleh nasabahnya. Untuk plafond produk dari pembiayaan Mikro dengan Mikro 25iB, plafond yang diberikan mulai dari Rp. 5 juta sampai dengan Rp. 25 juta rupiah. Sedangkan Untuk produk Mikro75iB, plafond yang diberikan untuk pembiayaan yang satu ini mulai dari Rp. 5 juta sampai dengan Rp. 75 juta. Untuk Mikro 500iB, plafond yang diberikan sangat berbeda jauh dengan 2 produk pembiayaan Mikro tadi. Plafond untuk Mikro 500iB mulai dari >Rp. 75 juta sampai dengan Rp. 500 juta dengan masa tenor yang sangat panjang.

Masa tenor yang berlaku untuk masing-masing produk dari pembiayaan Mikro ini tentu berbeda, untuk produk Mikro 25iB sendiri memiliki masa tenor mulai dari 6 bulan sampai dengan 36 bulan. Sedangkan untuk Mikro 75 iB dan juga Mikro 500iB, masa tenor yang berlaku sama-sama mulai dari 6 bulan sampai dengan 60 bulan (60 bulan untuk masa tenor dengan ketentuan khusus). Jika nasabah tertarik untuk mengajukan pembiayaan Mikro ini, tentunya ada beberapa persyaratan dan juga ketentuan yang harus dipenuhi yang tentunya telah dibuat oleh pihak bank. Selain dari syarat dan ketentuan, beberapa dokumen juga diperlukan untuk memenuhi syarat administrasi yang berlaku pada pembiayaan Mikro ini. Perlu diketahui, ada beberapa persyaratan dokumen yang berbeda antara produk yang satu dengan yang lainnya. Untuk informasi lebih lanjut mengenai pembiayaan mikro ini, silahkan kunjungi langsung kantor bank BRI Syariah yang ada di wilayah Anda atau dapat pula lihat informasinya di situs resmi bank BRI Syariah.

Bank BRI Syariah turut serta memberikan fasilitas kepada para pelaku usaha mikro untuk mengembangkan usaha, yaitu dengan menawarkan Pinjaman Kredit Usaha Mikro. Sebuah bantuan modal yang dapat digunakan para pelaku

UKM untuk mengembangkan usaha nya, produk tersebut adalah Unit Mikro BRI Syariah iB. Melalui Produk pinjaman tersebut Bank BRI Syariah menyiapkan dana pinjaman mulai dari yang paling rendah yaitu Rp 5 Juta hingga pinjaman yang paling besar yaitu Rp 500 Juta. Anda dapat mengajukan pinjaman sesuai dengan kebutuhan usaha yang anda jalankan. Margin pinjaman akan disesuaikan dengan jumah pembiayaan yang diberikan sekaligus dengan kondisi nasabah yang bersangkutan karena sistem yang digunakan adalah Prinsip Syariah jadi tidak pasti.

Untuk bisa mendapatkan Pinjaman Syariah dari BRI Syariah, maka tentunya anda harus memenuhi persyaratan yang telah di buat oleh BRI Syariah. Beberapa persyaratan untuk Mendapatkan Kredit Mikro BRI Syariahsebagai berikut:

- Warga Negara indonesia dan berdomisili di indonesia
- Minimal berusia 21 tahun, dan bagi yang sudah menikah minimal berusia 18 tahun
- Mempunyai usaha tetap yang menggunakan sistem syariah
- Menyiapkan fotokopi KTP pribadi beserta pasangan untuk yang sudah menikah
- Menyipakan Kartu Keluarga dan Akta Nikah / Akta Cerai / Surat Kematian pasangan
- Menyiapkan surat keterangan usaha atau surat izin usaha

Pembiayaan ini bukan untuk Kebutuhan Konsumtif, namun digunakan untuk kebutuhan modal usaha. Jaminan atau Agunan yang dapat anda gunakan untuk mengajukan Kredit Mikro Syariah ini bisa menggunakan dokumen berharga yang anda miliki yaitu BPKB Kendaraan atau Sertifikat Rumah. Jaminannya boleh atas nama pribadi/orang tua/orang lain yang telah menyetujui. Untuk besarnya pinjaman yang diberikan adalah sebesar 80 persen dari total nilai jaminan.

BAB III
ANALISIS MASALAH

A. Identifikasi Kegiatan

Berdasarkan hasil observasi awal yang telah kami lakukan di lokasi selama 1 hari yang pada tanggal 20 Juli 2017 dan observasi tambahan selama 3 hari pertama dampingan, dengan devisi pembiayaan Usaha Mikro Kecil Menengah Bank Rakyat Indonesia Syariah di Kantor Cabang Pembantu Serang, maka dapat gambaran sebagai berikut:

Sebagai bukti nyata kepedulian terhadap usaha mikro kecil dan menengah (UMKM), BRI Syariah menawarkan produk pinjaman modal yang dinamakan Unit Mikro BRI Syariah iB. "Salah satu produk yang ditawarkan untuk usaha-usaha kecil masyarakat yaitu Unit Mikro BRI Syariah. diharapkan bisa membantu pengembangan usaha masyarakat". Unit Mikro BRI Syariah iB menghadirkan 3 produk yang dapat dipilih sesuai dengan kebutuhan masing-masing UMKM, yaitu Mikro 25iB, Mikro 75iB, serta Mikro 500iB. Mikro 25iB merupakan pinjaman usaha mikro syariah tanpa agunan atau jaminan. "Batas tertinggi kredit yang dapat dipinjamkan itu mulai dari Rp 5 juta hingga Rp 500 juta, yang dapat ditenor hingga 60 bulan".

Sementara untuk Mikro 75iB serta Mikro 500iB merupakan jenis pinjaman syariah yang membutuhkan adanya agunan. Namun, ketiga produk pinjaman BRI Syariah unit usaha mikro tersebut sama-sama memiliki tenor atau jangka waktu mulai dari 6 bulan hingga 60 bulan. "Jaminan untuk Mikro 75iB dan 500iB yakni wajib menjaminkan sertifikat, akta jual beli dan BPKB kendaraan. Untuk masa berlaku kendaraannya kami batasi di 5-10 tahun ke belakang".

Total nasabah Mikro BRI Syariah di Provinsi Banten sampai saat ini berjumlah 500 nasabah. Mayoritas nasabah terbanyak terdapat di Kota Serang. "Hampir 30 persennya nasabah kami dari Pasar Induk Rau. Keunggulan BRI Syariah dengan bank lainnya itu terletak di asuransi, karena jika nasabah melakukan pinjaman hingga Rp 500 juta, mereka tidak dikenakan biaya

asuransi jiwa. Untuk asuransi tetap dibayarkan kepada pihak asuransi, namun BRI Syariah yang akan menanggung semua pembayaran asuransi tersebut". Dengan kehadiran produk tersebut diharapkan UMKM yang mendapatkan bantuan modal mampu mengembangkan diri dan terus berperan secara aktif dalam memajukan kerakyatan.[1]

Ekonomi kerakyatan adalah ekonomi yang didasarkan pada kekuatan ekonomi rakyat rakyat. Dimana ekonomi sendiri adalah sebagai kegiatan ekonomi atau pekerjaan orang-orang biasa dilakukan (populer) yang mengelola secara mandiri sumber ekonomi, yang dapat dibudidayakan dan menguasai, selanjutnya disebut sebagai usaha kecil dan menengah (UKM) terutama meliputi pertanian, peternakan, kerajinan, makanan, dan lain lain, ditujukan terutama untuk memenuhi kebutuhan dasar.

Ekonomi kerakyatan dikembangkan sebagai upaya alternatif oleh para ekonom Indonesia yang dialami oleh negara-negara berkembang termasuk Indonesia dalam menerapkan teori kegagalan pertumbuhan. Penerapan teori pertumbuhan yang telah membawa sukses di negara-negara wilayah Eropa, telah terbukti menjadi realitas lain di sejumlah negara yang berbeda mengangkat. Diharapkan bahwa hasil pertumbuhan ini bisa dinikmati dengan strata bawah masyarakat, ada banyak orang di lapisan bawah tidak selalu dapat menikmati hasil pembangunan diharapkan untuk streaming itu. Di kebanyakan negara berkembang melebar kesenjangan sosial ekonomi. Pengalaman ini akhirnya mengembangkan berbagai alternatif konsep pembangunan diarahkan pertumbuhan. Pertumbuhan ekonomi tetap menjadi prioritas dipertimbangkan, namun pelaksanaannya perlu menjadi penyebab sesuai dengan inti dari pembangunan nasional pada manusia.

Pembangunan yang berorientasi kerakyatan dan berbagai kebijaksanaan yang mendukung kepentingan rakyat. Pernyataan jelas bahwa konsep manusia dalam upaya ekonomi, untuk lebih mempromosikan komunitas dikembangkan. Dengan kata lain, konsep ekonomi orang keluar

---

[1]. Wawancara dengan Bapak Taufiq devisi pembiayaan Usaha Mikro Kecil Menengah Bank Rakyat Indonesia Syariah di Kantor Cabang Pembantu Serang, Tanggal 20 Juli 2017

sebagai strategi untuk membangun lagi terutama kesejahteraan pemberdayaan masyarakat. Menurut Mubyarto adalah sistem demokrasi ekonomi, sistem ekonomi, berasas hubungan, kedaulatan rakyat dan memihak benar, orang sungguh pada ekonomi dalam prakteknya, ekonomi, orang orang dan jaringan ekonomi (jaringan) senyawa dijelaskan , menghubungkan pusat, pusat inovasi, produksi dan kemandirian usaha perusahaan dalam jaringan berbasis IT untuk pembentukan jaringan antara Sentara Pasar Tunggal dan Ekonomi.

Ketika jaringan, masyarakat berusaha ekonomi siap bersaing di era globalisasi, menjadi melalui adopsi teknologi informasi dan sistem manajemen yang paling canggih, seperti yang diselenggarakan di lembaga "organisasi ekonomi internasional, komunitas bisnis dari orang-orang dengan sistem *co operative* dan publik kepemilikan. Kedua demokrasi ekonomi sebagai antitesis dari paradigma ekonomi berbasis konglomerat-gaya produksi massal. Agar ekonomi jaringan ekonomi memiliki teknologi tinggi sebagai faktor yang nilai terbesar tambah dari proses ekonomi yang diadopsi itu sendiri. Faktor , skala ekonomi dan lebih efisien, yang akan menjadi dasar dari persaingan bebas, memerlukan keterlibatan memiliki jaringan orang-orang bisnis, berbagai pusat kemandirian ekonomi rakyat, kemandirian ekonomi skala besar orang pola skala besar Manajemen Model siklus terpendek dalam bentuk yang sering disebut pembeli.

Sehubungan dengan uraian di atas, sehingga tatanan ekonomi yang demokratis tidak hanya di tingkat wacana untuk menghentikan serangkaian program ekonomi kerakyatan beton harus diangkat ke permukaan. Secara garis besar, ada lima agenda ekonomi kerakyatan utama yang perlu diperangi. Agenda di pusat marginalisasi ekonomi dan politik titik kelima adalah titik masuk (entry point) untuk terselenggarakannya sistem ekonomi kerakyatan dalam jangka panjang.

Peningkatan disiplin pengeluaran anggaran dengan tujuan utama memerangi korupsi, kolusi dan nepotisme (KKN) dalam segala bentuknya; Penghapusan monopoli melalui penerapan mekanisme; Pameran kompetisi (persaingan yang adil); Peningkatan alokasi sumber pendapatan pemerintah

untuk kota. Penguasaan dan redistribusi pemilikan lahan pertanian kepada penyewa; Pembaharuan dari Koperasi Masyarakat UU dan pembentukan koperasi di sektor dan kegiatan yang berbeda.

Apa yang dapat diamati kesejahteraan masyarakat sehubungan dengan bisnis orang tidak lokomatif pada paradigma, tetapi paradigma yayasan. Ini berarti bahwa peningkatan kesejahteraan tidak lagi mengandalkan dominasi pemerintah pusat, modal asing dan konglomerat, tapi oleh kekuatan pemerintah daerah, persaingan yang adil, pertanian sera bisnis peran koperasi sejati yang diharapkan untuk bertindak sebagai dasar untuk emansipasi ekonomi masyarakat. Strategi pembangunan ekonomi untuk memberdayakan orang adalah implementasi dari strategi demokrasi ekonomi, produksi dilakukan oleh semua untuk semua, di bawah kepemimpinan dan kepemilikan anggota Komunitas, dan. Prioritas kesejahteraan masyarakat lebih kesejahteraan individu. Maka kemiskinan tidak dapat ditoleransi, sehingga kebijakan dan program apapun pembangunan harus menguntungkan paling miskin dan paling makmur. Ini adalah pengembangan dari generasi masa depan, dan penyediaan jaminan sosial bagi mereka yang paling miskin dan kurang beruntung.

Masalahnya, struktur lembaga-lembaga politik dari tingkat kabupaten hingga ke tingkat masyarakat yang ada saat ini adalah alat kontrol birokrasi terhadap masyarakat. Tidak mungkin untuk mewujudkan ekonomi kerakyatan tanpa restrukturisasi kelembagaan politik di tingkat kabupaten. Jadi pertanyaannya adalah pengembangan orang bisnis tidak dapat dipisahkan dari lembaga-lembaga politik di tingkat kabupaten. Bagi mereka, iklim politik yang kondusif bagi pengembangan ekonomi rakyat harus menyediakan. Di desa dan tingkat kabupaten bisadimulai dengan Pratana demokratisasi sosial-politik untuk benar-benar inklusif dan partisiporia di tingkat kabupaten, mitra dan penekan desa dan birokrasi kabupaten menjadi kebutuhan pembangunan kebutuhan rakyat.

Ciri-ciri Ekonomi Kerakyatan, seperti di bawah ini:

- Kontrol untuk kebutuhan hidup, negara atau pemerintah adalah untuk melayani negara-negara yang ditargetkan. Seperti: minyak, air dan sumber daya alam lainnya.
- Peran negara dalam perekonomian sangat penting, tapi tidak dominan, dan begitu Perana adalah dengan pihak swasta yang posisinya penting, tetapi tidak mendominasi. Sehingga tidak kondisi sistem ekonomi liberal mungkin atau perintah sistem ekonomi. Kedua belah pihak seperti pemerintah dan lembaga-lembaga swasta koeksistensi damai dan saling mendukung satu sama lain.
- Masyarakat dalam perekonomian ini adalah bagian yang sangat penting, karena kegiatan produksi yang dilakukan, dimonitor dan dikelola oleh anggota masyarakat.
- Tenaga kerja dan modal tidak mendominasi perekonomian, karena ekonomi didasarkan pada prinsip-prinsip keluarga.

Tujuan dari Ekonomi kerakyatan, seperti berikut:

- Dalam rangka membangun sebuah negara merdeka secara ekonomi, politik yang berdaulat, dan memiliki kepribadian semua budaya.
- Dalam rangka mempromosikan distribusi seragam pendapatan.
- Perekonomi dapat mempromosikan pertumbuhan yang berkelanjutan.
- Dan untuk meningkatkan efisiensi ekonomi nasional.
- Dan kekuatan dan kelemahan dari tatanan ekonomi yang demokratis berikut

Manfaat Ekonomi Kerakyatan:

- Orang yang kurang mendapatkan dalam posisi untuk perlakuan yang sama dalam hukum atau masalah ekonomi yang merata.
- Dapat memberikan kepada orang-orang biasa melalui berbagai program asli operasional lebih banyak perhatian.
- Sistem ekonomi ini dapat mewujudkan kedaulatan rakyat.
- Bisa kegiatan ekonomi pada saat yang sama lebih banyak karyawan produktif dapat melahirkan semangat kewirausahaan.
- Transaksi antara produksi, distribusi dan konsumsi sangat baik.

- Hubungan antara produksi, distribusi dan konsumsi juga sama lain dan harus sangat baik.

Ekonomi kerakyatan merupakan salah sektor ekonomi yang patut diperhitungkan, bila ditelaah lebih jauh sektor ini mmpunyai andil yang sangat besar dalam menunjang perekonomnian nasional. Usaha kecil yang memang bisa dijangkau oleh konsisi ekonomi rakyat sangat menjanjikan bahwa sektor ini akan tumbuh dimana-mana, yang cukup pesat perkembangannya. Apalagi setelah terjadi krisis ekonomi mulai bulan mei tahun 1998, banyak sektor ekonomi menengah ke atas yang hancur. Beberapa Bank dilikuidasi, industri mengalami kebangkrutan, yang pada akhirnya terjadi perampingan tenaga kerja dalam perusahaan, nilai rupiah merosot, akibatnya berdampak pada kemiskinan rakyat. Perekonomian rakyat inilah sebagai tumpuan yang bisa selamat dari krisis.

Sebagai komonitas ekonomi yang banyak dipakai sebagai sandaran hidup pelaku ekonomi kecil dan lemah tentuanya usaha ini harus lebih mnedapat tempat terhormat dalam dunia usaha. Prinsip menjadikan usaha kecil sebagai soko guru perekonomian nasional merupakan upaya yang dipandang tepat demi terciptanya fundamental ekonomi dalam negeri yang kuat.[2]

Secara umum sektor ini masih mengalami banyak hambatan dan keterbatasan. Fenomena umum dengan banyaknya keterbatasan sekurang-kurangnya mampu bertahan *(Survive)*. Untuk itu diperlukan adanya kemampuan dalam memahami situasi, *internal* (kekuatan dan kelemahan) dan *eksternal* (peluang dan tantangan). Kemampuan bertahan hidup yang sangat tinggi, melalukan efesiensi terhadap pasokan yang ada merupakan bukti nyata bahwa usaha ini memiliki pijakan yang kuat untuk melaksanakan kegiatan perekonomiannya dalam pentas dunia usaha. Banyak pihak dari unsur pemerintah maupun swasta yang peduli dan ikut bertanggung jawab terhadap

---

[2]. Baihaqi Abdul Majid, *Paradigma Baru Ekonomi Kerakyatan Sistem Syari'ah, Perjalanan, dan Gerakan BMT, di Indonesia*, Kalibata:PINBUK Cet. Ke I. Th. 2014 h.23

kondisi dan situasi yang dihadapi sektor ini, namun dukungan tersebut masih terkesan *sporadic* dan kurang terkordinasi.[3]

Di Banten sejak wilayah ini menyhatakan "*merdeka*" dari kungkungan Jawa Barat, kucuran dana bagi kalangan ucaha kecil menengah dan koperasi telah disalurkan. Hanya belum tersebar secara keseuluruhan, masih banyak yang belum menikmati kucuran danan tersebut. Kalangan usaha kecil ini masih banyak yang tidak mengerti tentang skim kredit, subsidi BBM, MAP, PUKK. KUBE, konsep koperasi, KAPEL, LKM, maupun jargon-jargon kebijakan lainnya.

Dalam sebuah diskusi di Lembaga Pengemabangan Ekonomi Rakyat (LEMPER), terungkap dan seolah sudah menjadi bahsa umum, jika bantuan melalui program bantuan permodalan UKM koperasi itu tidak gratis. Banyak meja yang harus dilalui, dengan banyak alasan. Birokrasi semacam ini tidak dapat dipahami dan sulit dijangkau mayoritas pelaku UKM koperasi. Keterbatasan kemampuan konseptual dan akses informasi, yang membuatnya menyerah pada aturan main.

Soal aturan main ini yang kerap menciptakan suara minor pemberdayaan ekonomi akar rumput. Akibat lain yang timbul, tidak jarang bantuan-bantuan permodalan usaha kecil jatuh pada kelompok yang selalu mengaku usaha kecil, padahal tidak sedit mencari kesempatan dalam kesempitan. Faktor jaringan dan kedekatan pun ternyata menjadi nilai tambah kemudahan mendapatkan bantuan permodalan dari pemerintah.[4]

Strategi pembangunan ekonomi yang telah dijalankan selama ini dianggap telah mengabaikan sektor ini, yang sesungguhnya merupakan basis kegiatan ekonomi rakyat yang tidak dapat berkembang atau mati karena tidak mampu bersaing dengan usaha besar yang memperoleh pasilitas negara.

Berkembangnya konglomerasi merupakan yang sangat menghawatirkan, walaupun masih terdapat pro dan kontra akan

---

[3] Helipah Saefudin, *Srategi dan Pengembangan Usaha Kecil*, Bandung, Yayasan AKATIGA, Cet. I th. 2012 h.13

[4] *Banten Ekspose*, Volume 5/Nomor 7/18 Pebruari-2 Maret 2010 halaman 4

keberadaannya. Namun bila sudah menguasai pangsa pasar, menguasai sebagian besar faktor produksi termasuk kredit, sudah merupakan hukum basis ekonomi bahwa ini akan cenderung menguasai semuanya. Termasuk perusahaan menengah dan perusahaan kecil sekaligus juga menjadi penghalang bagi munculnya pengusaha baru yang mungkin dapat merubah wajah perekonomian Indonesia menjadi lebih baik.[8]

Selain konglomerasi, praktek-praktek monopoli juga mempunyai dampak yang kurang baik terhadap pengemgangan usaha kecil menjadi usaha tangguh dan kuat. Celakanya monopoli terjadi karena lisansi dan proteksi bukan karena keunggulan kompetisi. Monopoli terbukti telah meresahkan rakyat banyak. Terjadi pengabaian sektor informal yang merupakan bagian terbesar dari sektor usaha rakyat, mengakibatkan kesulitan untuk berkembang, seperti menambah modal, karena berbagai syarat peminjaman modal yang sangat ketat dari lembaga keuangan formal dalam memberikan kredit. Pengembangan ekonomi kerakyatan ini perlu dikaji untuk mengetahui sejauh mana perkembangannya khususnya, baik secara kwalitas maupun kwantitasnya.

Macam macam atau bentuk ekonomi kerakyatan yang dilakukan oleh masyarakat, yaitu:

1. Pertanian

Pertanian dalam pengertian yang luas mencakup semua kegiatan yang melibatkan pemanfaatan makhluk hidup (termasuk tanaman, hewan, dan mikrobia) untuk kepentingan manusia. Dalam arti sempit, pertanian diartikan sebagai kegiatan pembudidayaan tanaman. Usaha pertanian diberi nama khusus untuk subjek usaha tani tertentu. Kehutanan adalah usaha tani dengan subjek tumbuhan (biasanya pohon) dan diusahakan pada lahan yang setengah liar atau liar (hutan). Peternakan menggunakan subjek hewan darat kering (khususnya semua vertebrata kecuali ikan dan amfibia) atau serangga (misalnya lebah). Perikanan memiliki subjek hewan perairan (termasuk

---

[8] Dedi Haryadi, *Tahap Perkembangan Usaha Kecil*, Bandung, Yayasan AKATIGA Cet 1 th. 2012 h.20

amfibia dan semua non-vertebrata air). Suatu usaha pertanian dapat melibatkan berbagai subjek ini bersama-sama dengan alasan efisiensi dan peningkatan keuntungan. Pertimbangan akan kelestarian lingkungan mengakibatkan aspek-aspek konservasi sumber daya alam juga menjadi bagian dalam usaha pertanian.

Semua usaha pertanian pada dasarnya adalah kegiatan ekonomi sehingga memerlukan dasar-dasar pengetahuan yang sama akan pengelolaan tempat usaha, pemilihan benih/bibit, metode budidaya, pengumpulan hasil, distribusi produk, pengolahan dan pengemasan produk, dan pemasaran. Apabila seorang petani memandang semua aspek ini dengan pertimbangan efisiensi untuk mencapai keuntungan maksimal maka ia melakukan pertanian intensif (*intensive farming*). Usaha pertanian yang dipandang dengan cara ini dikenal sebagai agribisnis. Program dan kebijakan yang mengarahkan usaha pertanian ke cara pandang demikian dikenal sebagai *intensifikasi*. Karena pertanian industri selalu menerapkan pertanian intensif, keduanya sering kali disamakan.

Sisi pertanian industrial yang memperhatikan lingkungannya adalah pertanian berkelanjutan (*sustainable agriculture*). Pertanian berkelanjutan, dikenal juga dengan variasinya seperti pertanian organik atau permakultur, memasukkan aspek kelestarian daya dukung lahan maupun lingkungan dan pengetahuan lokal sebagai faktor penting dalam perhitungan efisiensinya. Akibatnya, pertanian berkelanjutan biasanya memberikan hasil yang lebih rendah daripada pertanian industrial. Pertanian modern masa kini biasanya menerapkan sebagian komponen dari kedua kutub "ideologi" pertanian yang disebutkan di atas. Selain keduanya, dikenal pula bentuk pertanian ekstensif(pertanian masukan rendah) yang dalam bentuk paling ekstrem dan tradisional akan berbentuk pertanian subsisten, yaitu hanya dilakukan tanpa motif bisnis dan semata hanya untuk memenuhi kebutuhan sendiri atau komunitasnya. Sebagai suatu usaha, pertanian memiliki dua ciri penting: selalu melibatkan barang dalam volume besar dan proses produksi memiliki risiko yang relatif tinggi. Dua ciri khas ini muncul karena pertanian

melibatkan makhluk hidup dalam satu atau beberapa tahapnya dan memerlukan ruang untuk kegiatan itu serta jangka waktu tertentu dalam proses produksi. Beberapa bentuk pertanian modern (misalnya budidaya alga, hidroponik) telah dapat mengurangi ciri-ciri ini tetapi sebagian besar usaha pertanian dunia masih tetap demikian.

Pembudidayaan di Desa adalah:

Sawah, yaitu suatu bentuk pertanian yang dilakukan di lahan basah dan memerlukan banyak air baik sawah irigasi, sawah lebak, sawah tadah hujan maupun sawah pasang surut.

Tegalan, yaitu suatu daerah dengan lahan kering yang bergantung pada pengairan air hujan, ditanami tanaman musiman atau tahunan dan terpisah dari lingkungan dalam sekitar rumah. Lahan tegalan tanahnya sulit untuk dibuat pengairan irigasi karena permukaan yang tidak rata. Pada saat musim kemarau lahan tegalan akan kering dan sulit untuk ditubuhi tanaman pertanian.

Pekarangan, yaitu suatu lahan yang berada di lingkungan dalam rumah (biasanya dipagari dan masuk ke wilayah rumah) yang dimanfaatkan untuk ditanami tanaman pertanian.

2. Peternakan

Peternakan adalah kegiatan mengembangbiakkandan membudidayakan hewan ternak untuk mendapatkan manfaat dan hasil dari kegiatan tersebut. Pengertian peternakan tidak terbatas pada pemeliharaaan saja, memelihara dan peternakan perbedaannya terletak pada tujuan yang ditetapkan. Tujuan peternakan adalah mencari keuntungan dengan penerapan prinsip-prinsip manajemen pada faktor-faktor produksi yang telah dikombinasikan secara optimal. Peternakan yang budidayakan berdasarkan ukuran hewan ternak, bidang peternakan dapat dibagi atas dua golongan, yaitu peternakan hewan besar seperti sapi, kerbau dan kuda, sedang kelompok kedua yaitu peternakan hewan kecil seperti ayam, kelinci dan lain-lain.[8]

---

[8]. Rasyaf M. *Manajemen Peternakan Ayam Kampung*. Yogyakarta: Kanisius, 2014

3. Kerajinan

Kerajinan adalah sebuah hasil seni karya manusia berupa benda dengan berbagai bentuk dan warna yang mereka sukai. Kerajinan berasal dari kata "rajin"yang berarti benda atau barang yang dihasilkan oleh keterampilan tangan seseorang. Kerajinan yang dihasilkan oleh tangan manusia terbuat dari berbagai macam jenis bahan, seperti dari bahan tanah liat, bahan dari lilin, kayu, dan lain sebagainya. Dari kerajinan tersebut bisa menghasilkan sebuah karya seni berupa hiasan atau benda seni sampai menjadi sebuah barang yang layak pakai. Dalam membuat sebuah kerajinan apapun itu bentuknya, dibutuhkan nilai-nilai yang harus dimiliki oleh pengrajin seperti memiliki nilai keahlian, kecakapan, penguasaan dalam prosespembuatan produk kerajinan, dan imajinasi atau kekreatifitas.

Kerajinan yang dilakukan masyarakat adalah pembuatan tikar, tas, bros, mainan anak anak, batu bata, genteng dan lain sebagainya.

4. Makanan

Pengolahan makanan adalah kumpulan metode dan teknik yang digunakan untuk mengubah bahan mentah menjadi makanan atau mengubah makanan menjadi bentuk lain untuk konsumsi oleh manusia atau hewan di rumah atau oleh industri pengolahan makanan. Pengolahan makanan membutuhkan ladang bersih dan telah panen atau produk hewan yang disembelih dan penjual daging dan menggunakannya untuk memproduksi produk makanan menarik, dapat dipasarkan dan tahan lama.

Pengolahan makanan seperti kripik singkong, pisang goreng, kue nastar, krupuk dan sejenis makanan lebaran.

5. perdagangan

Perdagangan adalah seluruh kegiatan usaha dagang yang dilakukan orang-orang dan badan-badan, yaitu dalam pembelian dan penjualan atau pertukaran barang dan jasa, yang bertujuan untuk memperoleh keuntungan. Tujuan-tujuan kegiatan perdagangan antara lain:

1. Memenuhi kebutuhan manusia.
2. Memperoleh penghasilan.

3. Mengusahakan pemerataan hasil.
4. Meningkatkan kemakmuran masyarakat.
5. Mendorong kegiatan ekonomi lainnya.
6. Mendorong kemajuan dibidang-bidang tertentu.

Hal-hal yang mendorong terjadinya perdagangan yaitu:

1. Kebutuhan manusia yang tidak terbatas dan beraneka ragam jenisnya.
2. Adanya perbedaan kecakapan antara manusia yang satu dengan yang lainnya.
3. Letak geografis dimana manusia itu hidup.
4. Latar belakang dan kemajuan pendidikan, kebudayaan, berhubungan, dan bidang teknik.
5. Pertambahan jumlah penduduk.

Tugas-tugas perdagangan

Perdagangan adalah merupakan penghubung keduaya, maka pada dasarnya tugas-tugas perdagangan, antara lain sebagai berikut:

1. Mengumpulkan atau membeli barang dagangan.
2. Memilih atau menyortir dan mengelompokkan barang-barang dalam kualitas tertentu
3. Menyimpan barang.
4. Memindagkan barang ketempat yang tidak ada atau kekurangan barang tersebut.
5. Membagikan atau mendistribusikan barang dari produsen kepada konsumen dengan jalan penjualan.

Alat-alat Perlengkapan Pembantu Kelancaran Perdagangan

Untuk mncapai kelancaran dalam perdagangan, ada beberapa alat perlengkapan yang biasa digunakan, antara lain:

1. Alat tukar menukar, seperti: uang kertas dan logam, cek, giro bylet, kartu kredit, dan lain-lain.
2. Alat-alat pengukur seperti: pengukur berat, pengukur isi, panjang pengukur luas,dan lain-lain.

3. Dikumen-dokumrn dagang sepert: surat kontrak, bukti order, bukti penawaran, tanda terima, dan lain-lain.
4. Surat-surat berharga seperti : saham, obligasi, wesel bayar, wesel tagih, sertifikat saham, dan lain-lain.
5. Alat-alat komunikasi seperti: telepon, telegrap, faximili, computer, surat, media cetak, dan lain-lain
6. Alat transportasi seperti: mobil, motor, kapal laut, pesawat terbang, kereta, dan lain-lain

Apabila dilihat dari sudut pelaksana atau pengelolaanya,maka perdagangan ini maka dapat dibagi menjadi dua, yaitu:

1. Perdagangan yang dikelola oleh pihak swasta.
2. Perdagangan yang dikelola oleh pemerintah pusat maupun daerah, umumnya berupa BUMN dan BUMD.

Macam macam perdagangan kecil di anataranya:

1. Pedagang klontongan

Pedagang kelontong dalam kamus besar bahasa Indonesia berasal dari alat kelentungan yang selalu dibunyikan oleh penjaja barang dagangan untuk menarik perhatian pembeli atau barang-barang untuk keperluan sehari-hari. Toko kelontong sering ditemukan di lokasi perumahan padat di perkotaan. Kebanyakan toko kelontong masih bersifat tradisional dan konvensional, di mana pembeli tidak bisa mengambil barangnya sendiri, karena rak toko yang belum modern dan menjadi pembatas antara penjual dan pembeli. Peluang usaha baru makin padat pemukiman di kota-kota besar tak selalu hal negatif yg muncul, namun jika anda jeli anda bisa menjadikan itu sebagai peluang usaha yg menjanjikan, ialah toko kelontongan peluang usaha yg patut anda coba, tak perlu keahlian khusus utk memulai usaha ini. Modal utama adalah ketekunan dan keramahan. Kenapa harus toko kelontong? Kebutuhan barang-barang pokok seperti sembako, alat tulis kantor, serta beberapa perabot rumah tangga lainnya sering dengan bertambah padatnya perumahan membuat usaha toko kelontong tak akan sepi peminatnya. Target Konsumen Toko kelontong termasuk usaha kecil menengah yang lebih fokus dalam menyediakan barang-barang kebutuhan rumah tangga,

sehingga yg menjadi target sasaran dalam bisnis ini adalah ibu rumah tangga, anak-anak, hingga bapak diseputar komplek tempat anda membuka toko kelontong.

Hal yang dipersiapkan dalam membuka toko kelontong adalah etalase dan rak yg digunakan untuk memajang barang-barang dagangannya. Besarnya etalase disesuaikan dengan jumlah dan jenis barang yg dijual, dan berapa modal yang ada untuk memulai usaha ini. Sebagai pemula, jika belum mengenal agen atau distributor dari produk-produk yg akan dijual pemilik bisa langsung mendatangi mereka. Usahakan selalu membeli barang langsung dari distributor atau agen karena harganya jauh lebih murah.

Susunlah daftar barang yg akan dijual, disesuaikan dengan modal yg ada. Sambil menyusun, buatlah skala prioritas terhadap barang-barang tersebut. Untuk barang yg diprediksi akan cepat laku maka stok diperbanyak dan selalu dipersiapkan agar tidak pernah kehabisan. Berikut ini adalah Daftar isi Barang Toko Kelontong yang harus anda penuhi, karena mencakup kabutuhan manusia sehari-harinya :

1. Minyak Goreng
2. Detergen
3. Pasta Gigi
4. Sabun Mandi
5. Pembersih Lantai
6. Pelembut Pakaian
7. Sabun Muka
8. Mie Instan
9. Beras
10. Gula
11. Kopi
12. Susu
13. Teh Celup
14. Tepung Kanji
15. Tepung Terigu

16. Kecap atau Saus
17. Shampo
18. Rokok
19. Obat-obatan yang ringan
20. Alat-alat Tulis
21. Telor
22. Bawang Putih / Merah
23. Kemiri
24. Bumbu Dapur Racik
25. Jajanan Anak-anak
26. Pulsa Elektrik
27. Roti
28. Minuman Dingin
29. Keperluan Bayi seperti Popok Bayi dan sebagainya.

2. Pedagang Asongan

Pedagang asongan adalah pedagang yang membawa jualannya dengan cara di asong atau dibawa kemana-mana dan ditawarkan kepada para pelanggan . Pedagang asongan biasanya menjual berbagai jenis rokok, minuman gelas, tisu-tisuan dan permen- permen. Biasanya tidak begitu banyak, karena pedangan asongan ini bersifat berjalan menjajalkan dagangannya dengan mendatangi para pembeli dan menawarkan barang- barangnya langsung kepada baru pembeli. Namun hal semacam ini juga mempunyai dampak yang baik dan buruk bagi penduduk local maupun orang asing Berdasarkan dari berbagai Survey ,dan pengamatan kami di Mataram menghasilkan ,kebanyakan mereka yang beroprasi sebagai pedagang asongan di kota umumnya masyarakat berpendidikan rendah sampai ada yang tidak mengenyam pendidikan sama sekali, sehingga menyulitkan mereka untuk mencari pekerjaan yang lebih baik.

Ketika sedang berjalan kaki di trotoar, mungkin ada yang dilihat beberapa orang pedagang yang berjualan disana. Mereka berjualan dengan gerobak kecilnya yang berisi sedikit dagangan. Pedagang yang seperti ini sering disebut

sebagai pedangang asongan. Para pedagang tersebut pada dasarnya sedang melakukan kegiatan ekonomi yang bertujuan untuk memenuhi kebutuhan hidup mereka. Jika berbicara tentang ekonomi, semua orang pasti setuju bahwakehidupan selalu berkaitan dengan ekonomi. Ekonomi yang baik dapat digunakan sebagai penunjang taraf kehidupan manusia. Setiap orang tentunya menginginkan kehidupan ekonomi yang baik dan mencukupi. Segala upaya dan usaha pun dillakukan untuk mendapatkan peningkatan ekonomi. Salah satu usaha yang banyak dilakukan oleh masyarakat kelas ekonomi bawah adalah dengan cara menjadi pedagang asongan.

Pengertian tentang pedagang asongan yang sebagaimana dikemukakan oleh Tulus Haryono. Menurutnya bahwa pedagang asongan adalah orang yang dengan modal yang relatif sedikit berusaha di bidang produksi dan penjualan barang-barang untuk memenuhi kebutuhan kelompok tertentu di dalam masyarakat, usaha tersebut dilaksanakan pada tempat-tempat yang dianggap strategis dalam suasana lingkungan yang informal. Pengertian tentang pedagang asongan yang kedua dikemukakan oleh Hidayat. Beliau mengatakan bahwa pedagang asongan pada umumnya adalah *self-employed*, artinya mayoritas pedagang asongan hanya terdiri dari satu tenaga kerja, modal yang dimiliki relatif tidak terlalu besar dan terbagi atas modal tetap berupa peralatan dan modal kerja. Secara umum pengertian pedagang asongan adalah pedagang yang menjual barang dagangannya dengan cara menawarkan (mengasongkan) dagangannya secara langsung ke konsumen dan tempat untuk jualannya tidak tetap alias berpindah-pindah (bisa di angkutan umum, bis, terminal dan lain lain). Pengertian pedagang asongan menurut para ahli yang selanjutnya dikemukakan oleh Soemadi. Beliau mengatakan bahwa yang termasuk ke dalam usaha kecil adalah mereka yang berada dalam usia kerja utama.

Dilihat dari keadaan perekonomian Indonesia saat ini, tentulah sangat penting adanya pedagang asongan, karena secara tidak langsung pedagang asongan dapat mengurangi angka pengangguran yang ada saat ini. Di samping itu,pedagang asongan juga dapat membantu saat kita dalam perjalanan jauh,ketika mudik bahkan dalam kereta api , karena dengan jarak tempuh yang sangat jauh

tersebut seseorang membutuhkan makanan atau minuman,di sinilah pedagang asongan memberikan keringanan bagi para penumpang yang sedang kelaparan atau kehausan. Dari gambaran inilah kita dapat belajar arti perjuangan hidup yang seharusnya dilakukan dengan pantang menyerah dan tabah dalam menjalani hidup yang sangat berat saat ini, kita sebagai anak muda sangatlah harus meniru perjuangan mereka yang tak kenal lelah.Disinilah dampak positif yang paling berkesan untuk saya pada khusuanya.

Ciri-ciri pedagang asongan, yaitu:

a. Modal usahanya relatif kecil

b. Peralatan yang digunaka sederhana

c. Tidak memerlukan izin dari pemerintah

d. Ruang lingkup usahanya kecil

e. Umumnya hanya dilakukkan oleh anggota keluarga

f. Dalam pengelolaan tidak memerlukan pendidikan atau keahlian khusus, namun hanya berdasarkan pengalaman.

3. Pedagang Kaki Lima

Pedagang kaki lima atau disingkat PKL adalah istilah untuk menyebut penjaja dagangan yang melakukan kegiatan komersial di atas daerah milik jalan (DMJ/trotoar) yang (seharusnya) diperuntukkan untuk pejalan kaki (pedestrian). Ada pendapat yang menggunakan istilah PKL untuk pedagang yang menggunakan gerobak. Istilah itu sering ditafsirkan demikian karena jumlah kaki pedagangnya ada lima. Lima kaki tersebut adalah dua kaki pedagang ditambah tiga "kaki" (yang sebenarnya adalah tiga roda, atau dua roda dan satu kaki kayu). Menghubungkan jumlah kaki dan roda dengan istilah kaki lima adalah pendapat yang mengada-ada dan tidak sesuai dengan sejarah. Pedagang bergerobak yang 'mangkal' secara statis di trotoar adalah fenomena yang cukup baru (sekitar 1980-an), sebelumnya PKL didominasi oleh pedagang pikulan (penjual cendol, pedagang kerak telor) dan gelaran (seperti tukang obat jalanan). Sebenarnya istilah kaki lima berasal dari masa penjajahan kolonial Belanda.

Peraturan pemerintahan waktu itu menetapkan bahwa setiap jalan raya yang dibangun hendaknya menyediakan sarana untuk pejalanan kaki. Lebar ruas untuk pejalan adalah lima kaki atau sekitar satu setengah meter. Sekian puluh tahun setelah itu, saat Indonesia sudah merdeka, ruas jalan untuk pejalan kaki banyak dimanfaatkan oleh para pedagang untuk berjualan. Dahulu namanya adalah pedagang emperan jalan, sekarang menjadi pedagang kaki lima. Padahal jika merunut sejarahnya, seharusnya namanya adalah pedagang lima kaki.

Di beberapa tempat, pedagang kaki lima dipermasalahkan karena mengganggu para pengendara kendaraan bermotor, mengunakan badan jalan dan trotoar. Selain itu ada PKL yang menggunakan sungai dan saluran air terdekat untuk membuang sampah dan air cuci. Sampah dan air sabun dapat lebih merusak sungai yang ada dengan mematikan ikan dan menyebabkan eutrofikasi. Tetapi PKL kerap menyediakan makanan atau barang lain dengan harga yang lebih, bahkan sangat, murah daripada membeli di toko. Modal dan biaya yang dibutuhkan kecil, sehingga kerap mengundang pedagang yang hendak memulai bisnis dengan modal yang kecil atau orang kalangan ekonomi lemah yang biasanya mendirikan bisnisnya di sekitar rumah mereka.

4. Pedagang Keliling

Jika sebelumnya pedagang itu identik dengan berdiam diri pada suatu tempat sambil menunggu pembeli datang, maka para pedagang keliling ini bisa dikatakan sedikit lebih maju dalam melihat peluang yang ada, istilah kerennya sekarang adalah "menjemput bola". Tidak selamanya orang akan datang dengan sendirinya untuk membeli sesuatu, terkadang ada halangan atau belum adanya keinginan untuk membeli bisa menjadi sebuah penghalang, dan hal ini dilihat sebagai sebuah peluang bagi para pedagang keliling. Hal ini tentu saja menjadi sebuah keuntungan pula bagi para calon pembeli, mereka tidak perlu susah payah untuk pergi membeli, tinggal duduk menunggu saja dirumah. Tidak jarang lewatnya para pedagang keliling juga menjadi sebuah pengingat bagi pembeli, mereka baru sadar dan ingat kalau ada sesuatu yang harus dibeli.

Dari sini bisa memetik pelajaran bahwa kita harus bergerak dan pintar melihat peluang yang ada untuk bisa menjadi sukses, Cita-cita dan Impian itu harus tetap kita kejar. Rizki tidak akan datang begitu saja, perlu sebuah usaha untuk mendapatkannya. Kemampuan kita tidak akan dilihat oleh orang lain jika kita tidak menunjukkannya. Ibarat seekor Laba-laba, mereka tidak akan mendapatkan mangsa jika tidak menyebarkan jaringnya, semakin luas maka peluang peluang mendapatkan mangsa akan semakin besar.

Pedagang keliling itu modal utamanya adalah kesabaran dan semangat pantang menyerah, kita bisa melihat mereka keliling dari satu tempat ke tempat lain untuk menjajakan barang dagangannya tanpa pernah tahu apakah bakalan ada yang membeli atau tidak, jika tidak ada mereka akan terus berjalan lagi ke tempat yang lain, selain itu mereka juga harus siap untuk menghadapi berbagai macam resiko yang ada, misalnya saja bertemu dengan pedagang lain yang sama jualannya di tempat tersebut atau juga menghadapi cuaca yang tidak menentu, misalnya saja kehujanan atau panas yang menyengat, jualan tidak laku serta berbagai macam kendala lainnya yang ada.

Dari sini kita bisa mengambil pelajaran bahwa untuk mencapai kesuksesan itu tidak mudah, harus ada usaha yang dilandasi dengan rasa sabar dan semangat pantang menyerah, hidup itu penuh dengan cobaan, tidak selamanya jalan itu selalu lurus dan mulus, selalu saja ada kerikil tajam yang menghalangi. Untuk melihat Pelangi, orang harus melihat hujan terlebih dahulu. Ketika dilihat dengan seksama, para pedagang keliling saat ini sudah banyak yang melakukan inovasi dalam berbagai hal untuk menarik minat pembeli, mulai dari jualannya maupun cara untuk menarik minat pembeli, contoh kecilnya adalah cara mereka membawa barang dagangan, jika sebelumnya kita hanya melihat mereka membawa barang dagangan dengan memikul dan memanggul, kini sudah banyak yang menggunakan gerobak, atau bahkan menggunakan kendaraan. Begitu pula dengan barang jualan yang mulai beragam serta cara menarik minat dan perhatian pembeli juga sudah mengalami perkembangan yang menakjubkan, tidak hanya sekedar berteriak biasa sebagai tanda atau memukul benda-benda yang dibawa, mereka juga sudah mulai berkreasi dan berinovasi dengan memanfaatkan teknologi yang

ada. Dari sini bisa mengambil pelajaran bahwa Hidup itu harus ada perubahan serta bisa menyesuaikan diri dengan keadaan, tentu saja perubahan disini harus kearah yang lebih baik, itu baru bisa dikatakan sebagai sebuah kesuksesan. Ibarat seekor ulat, selama dia menjadi ulat maka orang tidak akan suka, tetapi jika sudah menjadi kepompong dan kupu-kupu yang rupawan, maka orang akan senang melihatnya. Pedagang Keliling itu tidak hanya menjajakan jualannya pada satu daerah atau wilayah saja, terkadang mereka sampai harus pergi jauh ke suatu tempat yang bisa saja belum pernah dimasuki sebelumnya, modal utamanya tentu saja keberanian, mereka keluar masuk wilayah tersebut untuk berjualan, bahkan tidak jarang mereka sampai tersesat, selain keberanian, modal utama seorang pedagang keliling adalah tidak mengenal malu, itu bisa dilihat dari kemauan mereka untuk datang dari rumah ke rumah untuk menawarkan dagangan, tidak malu ketika dagangan mereka tidak dibeli, serta tidak malu bertanya jika sedang tersesat.

Dari sini bisa dipetik pelajaran bahwa selama apa yang dikerjakan itu khalal, maka rasa malu harus kita buang jauh, jangan sampai rasa gengsi dan malu membuat kita hanya berdiam diri, lekas keluar dan tataplah dunia. Elang tidak akan mendapatkan mangsa jika hanya berdiam diri di sarangnya.

Adapun beberapa masalah yang akan diuraikan dalam bentuk pertanyaan sebagai berikut:

a. Seperti apa prodak pembiayaan UMKM BRI Syariah Cabang Pembantu Serang
b. Bagaimana peluang dan tantangan pembiayaan UMKM BRI Syariah Cabang Pembantu Serang
c. Bagaimana peran pembiayaan UMKM BRI Syariah Cabang Pembantu Serang dalam meningkatkan ekonomi umat

B. Analisis Sosial Ekonomi

Dari inti permasalahan yang telah dijelaskan diatas, maka kami membuat program menjadi dua bagian yaitu sebagai berikut:

a. Prioritas Program (Unggulan)

Dengan melihat masalah-masalah yang ada berdasarkan analisis dampingan, musyawarah dan kesepakatan dengan devisi pembiayaan Usaha Mikro Kecil Menengah Bank Rakyat Indonesia Syariah di Kantor Cabang Pembantu Serang, program yang diproritaskan (diunggulkan) satu program dari sekian banyak program yang sudah penulis rencanakan dan sepakati bersama, yaitu "*Pengabdian Masyarakat Melalui UMKM Dalam Meningkatkan Ekonomi Umat (Studi di BRI Syariah Cabang Pembantu Serang).*

b. Pogram Dampingan

Pembiayaan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)

Salah satu produk yang ditawarkan untuk usaha-usaha kecil masyarakat yaitu Unit Mikro BRI Syariah, diharapkan bisa membantu pengembangan usaha masyarakat". Unit Mikro BRI Syariah iB menghadirkan 3 produk yang dapat dipilih sesuai dengan kebutuhan masing-masing UMKM, yaitu Mikro 25iB, Mikro 75iB, serta Mikro 500iB. Mikro 25iB merupakan pinjaman usaha mikro syariah tanpa agunan atau jaminan. "Batas tertinggi kredit yang dapat dipinjamkan itu mulai dari Rp 5 juta hingga Rp 500 juta, yang dapat ditenor hingga 60 bulan".

Sementara untuk Mikro 75iB serta Mikro 500iB merupakan jenis pinjaman syariah yang membutuhkan adanya agunan. Namun, ketiga produk pinjaman BRI Syariah unit usaha mikro tersebut sama-sama memiliki tenor atau jangka waktu mulai dari 6 bulan hingga 60 bulan. "Jaminan untuk Mikro 75iB dan 500iB yakni wajib menjaminkan sertifikat, akta jual beli dan BPKB kendaraan. Untuk masa berlaku kendaraannya kami batasi di 5-10 tahun ke belakang".

Total nasabah Mikro BRI Syariah di Provinsi Banten sampai saat ini berjumlah 500 nasabah. Mayoritas nasabah terbanyak terdapat di Kota Serang. "Hampir 30 persennya nasabuh kami dari Pasar Induk Rau. Pasar Rau merupakan pasar induk yang terletak di daerah serang, salah satu

pasar yang paling ramai, yang setiap hari dikunjungi orang dari berbagai penjuru serang bahkan sampai pandeglang dan anyer.

Pasar Rau telah mengalami peremajaan, sehingga terkesan lebih luas, lebih banyak pedagang dengan bermacam-macam produk yang digolongkan dalam beberapa blok diantaranya pedagang pakaian, pedagang emas, pedagang barang pecah belah, pedagang ikan dan sayur dan juga salon. Pasar Rau masih masuk dalam kategori pasar tradisional, pasar ini merupakan alternatif bahkan tujuan utama masyrakat Serang dalam berbelanja kebutuhan pokoknya.

Pasar Rau yang notabene adalah tujuan utama para masyarakat untuk membeli berbagai macam kebutuhan sehari-hari kini kondisinya memprihatinkan. Di Pasar Rau sendiri memang telah mengalami modofikasi pada bangunan agar terlihat lebih rapi, namun itu hanya pada bagian penjualan kebutuhan sekunder seperti baju, alat kosmetik dan lain sebagainya, lain halnya dengan bagian bahan kebutuhan sehari-hari seperti sembako yang kondisinya memprihatinkan walaupun telah mendapatkan modifikasi pada bangunan tetap tidak membuat nyaman untuk para konsumen. Adapun kebijakan tentang keberadaan pasar tradisional/modern sendiri tertuang dalam peraturan menteri perdagangan nomor 53/M-DAG/PER.12/2008 Bab 2 tentang pendirian pasar tradisional, pusat perbelanjaan dan toko modern berisi tentang peraturan bahwa dalam mendirikan pasar/toko modern juga harus mengacu pada tata ruang wilayah yang sudah ada. serta pendirian toko modern haru memperhatikan keberadaan pasar-pasar tradisional yang telah ada jauh sebelum ritel modern berdiri. Dalam kenyataannya, keberadaan ritel-ritel modern di Kota Serang sendiri hampir tidak bisa dikendalikan. Revitalisasi pada pasar Rau yang seharusnya membuat para pedagang juga pengunjung merasa nyaman berbelanja disana namun faktanya revitalisasi yang diberikan hanya pada bagian kebutuhan sekunder saja. Sedangan pada kebutuhan pokok (sembako) tidak terlalu diperhatikan sehingga para pedagang serta pengunjung masih merasa tidak nyaman untuk berbelanja

disana terutama mereka yang memiliki status ekonomi menengah keatas sedangkan untuk mereka yang memiliki budget yang pas-pasan dengan terpaksa harus nyaman dengan kondisi yang ada sekarang walaupun sekarangpun hampir semua lapisan masyarakat mulai memilih berbelanja di ritel modern karena kenyaman yang ditawarkan serta harga yang tidak jauh berbeda dengan pasr tradisional. Keberadaan ritel modern sendiri sebenarnya tidak bermasalah apabila penyebarannya teratur sehingga tidak mengganggu pasar tradisional namun menjadi masalah ketika keberadaan ritel modern sudah nyaris tidak terkendali sehingga membuat para pelaku ekonomi di pasar tradisional harus memutar otak agar mereka tetap bisa bersaing dengan keberadaan ritel modern yang berkembang pesat. Pasar tradisional yang dulu merupakan tujuan utama masyarakat untuk melakukan jual beli terutama untuk kebutuhan sembako seiring perkembangan zaman kini mulai kehilangan pesonanya.

Pasar Rau Trade Center merupakan pasar induk yang merupakan banyak pedagang dengan bermacam-macam produk yang digolongkan dalam beberapa bagian, diantaranya:[7]

1) Lantai Dasar terdapat beberapa bagian blok-blok, yakni:
   - Blok A sampai Blok F khusus pedagang kering atau pakaian, pedagang makanan dan minuman.
   - Blok M diisi oleh pedagang buah-buahan.
   - Blok I meliputi pedagang sembako dan kelontongan
   - Blok J sampai Blok K terisi oleh pedagang basah yakni pedagang sayuran, ikan dan daging.
2) Lantai I:
   - Blok A sampai Blok F diisi oleh pedagang makanan dan minuman, salon, mainan.

[7] Munadi, "Gambaran Umum dan Sejarah Pasar Rau Trade Center Kota Serang", *Wawancara*, dengan Manager PT. Pesona Banten Persada Pasar Rau Trade Center Kota Serang, 21 Juli 2017.

- Blok I sampai Blok K meliputi pedagang sembako, sayuran dan ikan. Dengan catatan, pedagang ini berjualan kira-kira pukul 22.00-08.00,

3) Lantai II: Blok pedagang pisang, Kantor PT. Pesona Banten Persada, GOR Bulu Tangkis, Masjid, Area Parkir, Bilyard.
4) Pedagang Hamparan yakni seperti sayuran, cabe, bawang, jahe, laos dan lain sebagainya. Pedagang ini berjauaan kira-kira pukul 22.00-08.00

Sejak diresmikan dengan nama Pasar Rau Trade Center oleh Presiden ke lima Megawati Soekarnoputri pada 22 Agustus 2004 lalu, Pasar Rau Trade Center semakin masyhur khususnya untuk produk-produk tekstil, tidak hanya di kalangan masyarakat ekonomi menengah ke bawah, namun kalangan menengah ke atas, karena kini Pasar Rau Trade Center bukan lagi pasar tradisional. Pasar yang saat ini berada di daerah administrasi Pemerintah Kota Serang ini telah mengalami banyak perkembangan sejak didirikan. Sebelum menjadi kawasan pasar, Rau merupakan daerah rawa-rawa yang tergenang air. Dari sinilah, Pasar Rau Trade Center mendapatkan namanya, Pasar Rawa, yang kemudian lebih dikenal dengan Pasar Rau Trade Center (RTC). Perubahan nama ini pun kemungkinan besar merupakan bentuk arbitrasi dialek antar para pedagang yang berasal tidak hanya dari Serang, namun juga dari Cilegon, Pandeglang, Rangkasbitung, Ciruas, Merak, Labuan, Banten Lama, Tanggerang dan Cikande.[8]

Pasar Rau Trade Center awalnya tergelar di atas lahan seluas 5,7 ha. Pasar ini dibangun pada tahun 1982 sebagai relokasi bagi para pedagang tradisional di Pasar Lama, Kota Serang. Pasar Rau Trade Center awalnya pula ditetapkan sebagai pasar tradisional oleh Pemerintah Kabupaten Serang kala itu. Kemudian Pasar Rau Trade Center beralih

---

[8] Munadi, "Gambaran Umum dan Sejarah Pasar Rau Trade Center Kota Serang", *Wawancara*, dengan Manager PT. Pesona Banten Persada Pasar Rau Trade Center Kota Serang, 21 Juli 2017.

kategori menjadi pasar induk dengan pengurangan luas lahan menjadi 4,5 hektare, sebagai akibat dari pelebaran jalan. Perkembangan setelahnya pun terus terjadi menuruti alur zaman, khususnya ketika Banten dinobatkan sebagai provinsi. Perubahan akibat otonomi daerah ini tak bisa tidak menyentuh pula pada masyarakat bawah, termasuk pada keberadaan Pasar Rau Trade Center sebagai Pasar Induk yang berada di ibukota provinsi Banten. Alasan inilah yang kemudian mengharuskan Pasar Rau Trade Center yang masih tradisional berubah menjadi Pasar Induk Modern. Maka pada 2002, Pemerintah Kabupaten Serang melalui Dinas Pengelolaan Pasar (DIPPAS) bekerja sama dengan PT Pesona Banten Persada sebagai pengembang, mulai membangun Pasar Rau Trade Center (RTC). Pihak pengelola pun berharap Pemerintah Kota Serang dapat memberikan perhatian yang lebih terhadap lingkungan di seputar gedung RTC, yang bukan lagi menjadi tanggung jawab pihak pengelola, seperti jalan dan kios-kios di luar pagar gedung RTC, sehingga Pasar Rau Trade Center tidak lagi terkesan kumuh.[9]

Kepemilikan saham di PT. Pesona Banten Persada Pasar Rau Trade Center ini, pemilik saham yang pertama adalah Bapak. H. Kasan (Alm), kemudian sekarang kepemilikan saham berpindah, hampir sepenuhnya dipegang oleh Bapak. H. Hilmi. Manajemen kepemimpinan PT. Pesona Banten Persada telah mengalami beberapa pergantian direktu sebagai berikut: 1) Denan, 2) Lukman, 3) Fatoni, 4) Zemi dan 5) Yayan Sofyan sebaga Direktur yang menjabat sampai dengan sekarang.[10]

Program PT.Pesona Banten Persada salah satu diantaranya yang terkini adalah Ramadhan, program bagi ta'jil gratis sebagai wahana silatrahmi antara pihak pedagang, koperasi dan PT. Pesona Banten

---

[9]. Munadi, "Gambaran Umum dan Sejarah Pasar Rau Trade Center Kota Serang", *Wawancara*, dengan Manager PT. Pesona Banten Persada Pasar Rau Trade Center Kota Serang, 21 Juli 2017.

[10]. Munadi, "Gambaran Umum dan Sejarah Pasar Rau Trade Center Kota Serang", *Wawancara*, dengan Manager PT. Pesona Banten Persada Pasar Rau Trade Center Kota Serang, 21 Juli 2017.

Persada. Kemudian rencana program berikutnya adalah Penataan pedagang kaki lima yang akan ditempatkan pada lokasi Lantai 1, mulai dari ukuran, bentuk dan penempatan. Rencana ini akan dilaksanakan sekitar bulan Oktober 2017.[11]

Kenapa para pedagang pasar Rau lebih memilih BRI Syariah untuk menjadi nasabah. Karena memang keunggulan BRI Syariah dengan bank lainnya itu terletak di asuransi, karena jika nasabah melakukan pinjaman hingga Rp 500 juta, mereka tidak dikenakan biaya asuransi jiwa. Untuk asuransi tetap dibayarkan kepada pihak asuransi, namun BRI Syariah yang akan menanggung semua pembayaran asuransi tersebut". Dengan kehadiran produk tersebut diharapkan UMKM yang mendapatkan bantuan modal mampu mengembangkan diri dan terus berperan secara aktif dalam memajukan kerakyatan.

UMKM atau Usaha Mikro Kecil Menengah merupakan sebuah usaha yang kala ini banyak digandrungi oleh masyarakat di Indonesia khususnya, jenis usaha yang satu ini meski terbilang usaha kecil namun jika dijalani dengan benar dan sabar dapat menghasilkan omset yang luar biasa besar. Kala ini banyak sekali pengusaha muda di Indonesia yang berusaha untuk mengembangkan usaha mikro yang dijalaninya, namun ada satu hal yang menjadi kendala yakni modal atau biaya. Dalam sebuah usaha, tentunya modal menjadi faktor paling utama bagaimana usaha tersebut bisa tumbuh dan juga berkembang. Tanpa adanya modal, hampir mustahil untuk dapat mengembangkan usaha ke tingkat yang lebih baik lagi. Masa sekarang ini, menemukan modal untuk usaha terbilang gampang, karena saat ini ada sebuah produk pembiayaan terpercaya dari bank BRI Syariah untuk dijadikan sebagai modal usaha.

Untuk usaha mikro sendiri, ada produk pembiayaan pinjaman usahanya sendiri dengan nama UKM atau usaha kecil menengah. Produk

---

[11]. Munadi, "Gambaran Umum dan Sejarah Pasar Rau Trade Center Kota Serang", *Wawancara*, dengan Manager PT. Pesona Banten Persada Pasar Rau Trade Center Kota Serang, 21 Juli 2017.

pembiayaan UKM ini diberikan oleh bank BRI Syariah yang khusus diberikan bagi pengusaha dalam kategori kecil atau menengah, jenis dari produk pembiayaannya sendiri sangat beragam mulai dari pembiayaan mikro.

Seperti yang telah dijelaskan di atas, produk pembiayaan yang satu ini diberikan kepada pengusaha kecil agar dapat mengembangkan jenis usaha yang sedang ditekuninya. Ada berbagai macam produk dari pembiayaan mikro ini, diantaranya adalah Mikro 25iB, Mikro 75iB, dan mikro 500iB. Plafond yang akan diberikan untuk 2 jenis produk dari pembiayaan Mikro ini tentu berbeda, disesuaikan dengan kebutuhan nasabah. Bagi nasabah yang memerlukan modal besar, tentunya jenis produk pembiayaan Mikro yang akan diajukan disesuaikan dengan modal yang ia butuhkan. Dalam hal ini, bank BRI Syariah memberikan kemudahan dalam hal pembagian pembiayaan modal yang diperlukan oleh nasabahnya. Untuk plafond produk dari pembiayaan Mikro dengan Mikro 25iB, plafond yang diberikan mulai dari Rp. 5 juta sampai dengan Rp. 25 juta rupiah. Sedangkan Untuk produk Mikro75iB, plafond yang diberikan untuk pembiayaan yang satu ini mulai dari Rp. 5 juta sampai dengan Rp. 75 juta. Untuk Mikro 500iB, plafond yang diberikan sangat berbeda jauh dengan 2 produk pembiayaan Mikro tadi. Plafond untuk Mikro 500iB mulai dari >Rp. 75 juta sampai dengan Rp. 500 juta dengan masa tenor yang sangat panjang.

Masa - tenor yang berlaku untuk masing-masing produk dari pembiayaan Mikro ini tentu berbeda, untuk produk Mikro 25iB sendiri memiliki masa tenor mulai dari 6 bulan sampai dengan 36 bulan. Sedangkan untuk Mikro 75 iB dan juga Mikro 500iB, masa tenor yang berlaku sama-sama mulai dari 6 bulan sampai dengan 60 bulan (60 bulan untuk masa tenor dengan ketentuan khusus). Jika nasabah tertarik untuk mengajukan pembiayaan Mikro ini, tentunya ada beberapa persyaratan dan juga ketentuan yang harus dipenuhi yang tentunya telah dibuat oleh pihak bank. Selain dari syarat dan ketentuan, beberapa dokumen juga diperlukan

untuk memenuhi syarat administrasi yang berlaku pada pembiayaan Mikro ini. Perlu diketahui, ada beberapa persyaratan dokumen yang berbeda antara produk yang satu dengan yang lainnya. Untuk informasi lebih lanjut mengenai pembiayaan mikro ini, silahkan kunjungi langsung kantor bank BRI Syariah yang ada di wilayah Anda atau dapat pula lihat informasinya di situs resmi bank BRI Syariah.

Bank BRI Syariah turut serta memberikan fasilitas kepada para pelaku usaha mikro untuk mengembangkan usaha, yaitu dengan menawarkan Pinjaman Kredit Usaha Mikro. Sebuah bantuan modal yang dapat digunakan para pelaku UKM untuk mengembangkan usaha nya, produk tersebut adalah Unit Mikro BRI Syariah iB. Melalui Produk pinjaman tersebut Bank BRI Syariah menyiapkan dana pinjaman mulai dari yang paling rendah yaitu Rp 5 Juta hingga pinjaman yang paling besar yaitu Rp 500 Juta. Anda dapat mengajukan pinjaman sesuai dengan kebutuhan usaha yang anda jalankan. Margin pinjaman akan disesuaikan dengan jumah pembiayaan yang diberikan sekaligus dengan kondisi nasabah yang bersangkutan karena sistem yang digunakan adalah Prinsip Syariah jadi tidak pasti.

Untuk bisa mendapatkan Pinjaman Syariah dari BRI Syariah, maka tentunya anda harus memenuhi persyaratan yang telah di buat oleh BRI Syariah. Beberapa persyaratan untuk Mendapatkan Kredit Mikro BRI Syariah sebagai berikut:

- Warga Negara indonesia dan berdomisili di indonesia
- Minimal berusia 21 tahun, dan bagi yang sudah menikah minimal berusia 18 tahun
- Mempunyai usaha tetap yang menggunakan sistem syariah
- Menyiapkan fotokopi KTP pribadi beserta pasangan untuk yang sudah menikah
- Menyipakan Kartu Keluarga dan Akta Nikah/Akta Cerai/Surat Kematian pasangan
- Menyiapkan surat keterangan usaha atau surat izin usaha

Pembiayaan ini bukan untuk Kebutuhan Konsumtif, namun digunakan untuk kebutuhan modal usaha. Jaminan atau Agunan yang dapat anda gunakan untuk mengajukan Kredit Mikro Syariah ini bisa menggunakan dokumen berharga yang anda miliki yaitu BPKB Kendaraan atau Sertifikat Rumah. Jaminannya boleh atas nama pribadi/orang tua/orang lain yang telah menyetujui. Untuk besarnya pinjaman yang diberikan adalah sebesar 80 persen dari total nilai jaminan.

c. Program Tambahan

Selain pembiayaan sebagai program tambahan kepada nasabah BRI Syariah adalah *Funding* (Pendanaan), yaitu:

1. Tabungan BRI Syariah iB

   adalah tabungan perorangan, bersifat titipan dan fleksibel dalam penyetoran dan penarikannya. Tabungan ini memiliki beberapa fasilitas:

   a) Setoran awal minimal Rp. 50.000,-
   b) Setoran selanjutnya min Rp. 10.000,-
   c) Saldo min Rp. 25.000,-
   d) Gratis biaya administrasi bulanan tabungan
   e) Gratis biaya bulanan kartu ATM
   f) Gratis biaya tarik tunai di ATM BRI, Prima dan Bersama
   g) Gratis biaya cek saldo di ATM BRI, Prima dan Bersama
   h) Gratis biaya debit prima
   i) Gratis biaya transfer jaringan ATM Prima dan Bersama
   j) Dapat diberikan bonus sesuai kebijakan bank
   k) Dapat dilakukan pemotongan zakat secara otomatis dari bonus yang diterima

2. Tabungan Haji BRI Syariah iB

   adalah simpanan yang dikhususkan bagi perorangan dengan tujuan untuk menunaikan Ibadah Haji. Tabungan Haji BRISyariah iB ini memiliki beberapa fasilitas:

a) Aman, karena diikutsertakan dalam program penjaminan pemerintah
b) Dapat bertransaksi diseluruh jaringan kantor cabang BRI Syariah secara online
c) Gratis biaya asuransi jiwa dan kecelakaan dan biaya administrasi tabungan
d) Bagi hasil yang kmpetitif
e) Pemotongan zakat secara otomatis dari bagi hasil yang didapatkan
f) Online dengan siskohat
g) Kemudahan dalam mempersiapkan ibadah haji

3. Tabungan Impian BRISyariah iB

Tabungan Impian BRISyariah iB adalah tabungan berjangka dari BRISyariah dengan prinsip bagi hasil yang dirancang untuk mewujudkan impian nasabah dengan terencana. Tabungan Impian BRISyariah iB ini memiliki beberapa fasilitas, yaitu:

a) *Tenang*, dikelola dengan prinsip syariah.
b) *Ringan*, setoran awal ataupun setoran rutin bulanan minimum Rp. 50.000,-
c) *Praktis*, tidak perlu datang ke cabang untuk melakukan setoran rutin bulanan dengan adanya autodebet.
d) *Fleksibel*, bebas memilih jangka waktu maupun tanggal autodebet setoran rutin.
e) *Gratis*, biaya administrasi tabungan dan premi asuransi.
f) *Aman*, karena otomatis dilindungi asuransi jiwa.
g) *Mudah*, perlindungan asuransi otomatis tanpa pemeriksaan kesehatan.
h) *Kompetitif*, bagi hasil yang menarik.

i) *Nyaman*, dengan layanan berstandar tinggi dari BRISyariah dalam mengingatkan kedisiplina untuk mewujudkan impian.

4. Deposito BRISyariah iB

   Fasilitas:

   a) Aman karena diikutsertakan dalam program penjaminan pemerintah
   b) Tersedia pilhan jangka waktu 1, 3, 6, dan 12 bulan
   c) Bagi hasil yang kompetitif
   d) Pemotongan zakat secara otomatis dari bagi hasil yang didapatkan
   e) Pemindah bukuan otomatis setiap bulan dari bagi hasil yang didapat ke rekening tabungan atau giro
   f) Dapat diperpanjang secara otomatis dengan nisbah bagi hasil sesuai kesepakatan pada saat diperpanjang
   g) Dapat dijadikan sebagai jaminan pembiayaan

C. Strategi Pemberdayaan

Pemberdayaan merupakan proses pengembangan, memandirikan dan pemanfaatan guna meningkatkan usaha para nasabah dalam rangka kesejahteraan hidup mereka. Para nasabah Bank Rakyat Indonesia Syariah di Kantor Cabang Pembantu Serang mayoritas para pedagang di Pasar Rau, sebanyak 150 orang. Terdiri dari beragam bentuk perdagangan, yaitu pakaian, buku/kitab, alat kompekai, emas, perkakas dapur, minyak wangi, mainan anak anak, sepeda, asesoris rumah tangga, perlengkapan ibadah haji, elektronik, sayuran, bumbu dapur, ikan, pakan ikan, daging, buah buahan, alat pertanian, pupuk, warung makan dan lain sebagainya.

Dalam setiap pelaksanaan program ataupun kegiatan untuk pemberdayaan masyarakat, strategi sangatlah dibutuhkan. Sebab dengan menggunakan strategi, program ataupun kegiatan yang akan dilakukan dapat

terlaksana dengan baik dan terarah. Strategi dalam melakukan pemberdayaan yang telah kami lakukan diantaranya:

1. Melalukan penelusuran

   Kegiatan penelusuran ini adalah melakukan survey di setiap pedagang untuk melakukan pengamatan langsung terkait modal dalam pengembangan usaha mereka. Semakin besar modal yang digulirkan maka akan semakin bersar pula laba yang akan dihasilkan. Penelusuran terkait modal tersebut para pedagang memilih Bank Rakyat Indonesia Syariah sebagai penyalur modal. Kegiatan ini dilakukan untuk menentukan titik pusat dalam melakukan kegiatan.

2. Melakukan komunikasi, konsultasi dan diskusi

   Melakukan komunikasi, konsultasi dan diskusi bersama dengan devisi UMKM Bank Rakyat Indonesia Syariah di Kantor Cabang Pembantu Serang dengan para nasabah pedagang pasar Rau Serang. Kegiatan ini dilakukan untuk mendapatkan informasi, pendapat agar program kegiatan berjalan dengan yang diharapkan.

3. Melakukan sosialisasi

   Memperkenalkan program yang dirancang serta mensosialisasikan tentang program pembiayaan Bank Rakyat Indonesia Syariah di Kantor Cabang Pembantu Serang kepada para nasabah pedagang pasar Rau Serang. Serta memberikan pemahaman kepada para nasabah bahwa kontribusi dan partisipasi Bank Rakyat Indonesia Syariah di Kantor Cabang Pembantu Serang sangat di butuhkan dalam mensukseskan pengembangan usaha demi terwujudnya masyarakat yang sejahtera dengan tingkat ekonomi yang lebih mapan.

4. Membangun kerjasama

   Melakukan kerja sama mulai dari perencanaan dan pelaksanaan kegiatan. Kerjasama ini dilakukan bersama dengan Bank Rakyat Indonesia Syariah di Kantor Cabang Pembantu Serang kepada para nasabah pedagang pasar Rau Serang.

5. Mengajak para profesional ekonomi serta masyarakat pedagang untuk ikut berperan aktif dalam program kegiatan.
6. Memotivasi kepada masyarakat pedagang untuk ikut berpartisipasi dalam program kegiatan yang dilakukan dengan menggandeng Bank Rakyat Indonesia Syariah di Kantor Cabang Pembantu Serang.
7. Mengembangkan komunikasi dan kerjasama dengan Bank Rakyat Indonesia Syariah di Kantor Cabang Pembantu Serang kepada para nasabah pedagang pasar Rau Serang.
8. Membangun kerjasama tim yang solid antar peserta DAMPINGAN dengan Bank Rakyat Indonesia Syariah di Kantor Cabang Pembantu Serang

D. Perencanaan Aksi

Rencana aksi adalah tindakan yang akan dilakukan setelah mendapatkan strategi pembiayaan Bank Rakyat Indonesia Syariah di Kantor Cabang Pembantu Serang kepada para nasabah pedagang pasar Rau Serang. Mekanisme untuk kegiatan yang akan dilaksanakan dirumuskan bersama Bank Rakyat Indonesia Syariah di Kantor Cabang Pembantu Serang dengan para nasabah pedagang pasar Rau Serang. Perencanaan aksi yang akan dibahas mulai dari kegiatan perencanaan, penanggung jawab kegiatan, serta waktu pelaksanaan. Perencanaan aksi ini disusun agar semua kegiatan tersusun dengan rapi dan menjadi acuan serta evaluasi sehingga tercapai sesuai dengan rencana.

1. Kegiatan Perencanaan

Kegiatan perencanaan dalam kegiatan pembiayaan Bank Rakyat Indonesia Syariah di Kantor Cabang Pembantu Serang kepada para nasabah pedagang pasar Rau Serang. ini dibagi kedalam beberapa kegiatan yang akan dijabarkan dalam tabel berikut:

No	Jenis Perencanaan kegiatan	Kegiatan yang dilakukan
1	**Persiapan**	
	Penentuan jadwal pembiayaan pengembangan usaha dalam rangka meningkatkan ekonomi umat secara rutin	Membuat jadwal pembiayaan pengembangan usaha dalam rangka meningkatkan ekonomi umat rutin 1 minggu sekali yang di laksanakan setiap hari jum'at.
	Penentuan Lokasi pembiayaan pengembangan usaha dalam rangka meningkatkan ekonomi umat	Membuat jadwal tempat melaksanakan pembiayaan pengembangan usaha dalam rangka meningkatkan ekonomi umat
	Menjalin kerjasama Bank Rakyat Indonesia Syariah di Kantor Cabang Pembantu Serang kepada para nasabah pedagang pasar Rau Serang.	Kami menjalin kerja sama Bank Rakyat Indonesia Syariah di Kantor Cabang Pembantu Serang kepada para nasabah pedagang pasar Rau Serang.
	Mempersiapkan bahan yang dibutuhkan	Pada tahap ini kami mempersiapkan bahan yang akan dibutuhkan untuk kegiatan pembiayaan pengembangan usaha dalam rangka meningkatkan ekonomi umat, bahan bahan yang dimakud adalah berupa data, data

		primer dan skunder. Data primer berupa data para nasabah dari Bank Rakyat Indonesia Syariah di Kantor Cabang Pembantu Serang dan data skunder berupa para nasabah pedagang pasar Rau Serang hasil wawancara.
2	**Eksekusi**	
	Sosialisasi	Kami akan melakukan sosialisasi pelaksanaan pembiayaan pengembangan usaha dalam rangka meningkatkan ekonomi umat. Antara pihak Bank Rakyat Indonesia Syariah di Kantor Cabang Pembantu Serang dengan para nasabah pedagang pasar Rau Serang. Program pembiayaan tersebut dengan akad mudharabah.
	Pelaksanaan	Aktivitas ini meliputi kegiatan pembiayaan pengembangan usaha dalam rangka meningkatkan ekonomi umat. Dari Bank Rakyat Indonesia Syariah di Kantor Cabang Pembantu Serang kepada para nasabah pedagang pasar Rau Serang dengan sistem mudharabah.
3	**Evaluasi**	
	Pengukuran kinerja	Evaluasi ini meliputi berbagai macam tingkat kesulitan antara Bank Rakyat Indonesia Syariah di Kantor Cabang Pembantu Serang kepada para nasabah

		pedagang pasar Rau Serang terkait pengelolaan, sampai kepada setoran hasil usaha kepada pihak bank. Termasuk di dalamnya bila ada yang pailit.

2. Penanggung Jawab

Penanggung jawab dalam kegiatan ini adalah peneliti pengabdian masyarakat melalui umkm dalam meningkatkan ekonomi umat (studi di BRI Syariah Cabang Pembantu Serang). Dalam bentuk pembiayaan pengembangan usaha dalam rangka meningkatkan ekonomi umat. Antara Bank Rakyat Indonesia Syariah di Kantor Cabang Pembantu Serang kepada para nasabah pedagang pasar Rau Serang, dengan sistem mudharabah.

3. Ukuran Kinerja
   a. *Ukuran Kegiatan Persiapan*

      Ukuran dari persiapan ini hanya terletak pada waktu yang telah ditetapkan seperti yang dijelaskan pada tabel mengenai waktu pelaksanaan. Apakah waktu pelaksanaan sesuai dengan yang dijadwalkan ataukah waktu pelaksanaan masih belum sesuai dengan dijadwalkan.

   b. *Ukuran Keberhasilan sosisalisasi*

      Ukuran keberhasilan sosisalisasi ini terletak pada banyak atau tidaknya para nasabah yang turut serta dalam program yang diilaksanakan.

   c. *Ukuran Keuangan*

      Ukuran keuangan ini terletak pada dana yang disediakan apakah sesuai dengan dana yang dikeluarkan ataukah melebihi dana yang sudah disediakan.

4. Waktu

Waktu disini meliputi aktivitas yang dilakukan dalam kegiatan pelaksanaan pembiayaan pengembangan usaha dalam rangka meningkatkan ekonomi umat antara Bank Rakyat Indonesia Syariah di Kantor Cabang Pembantu Serang kepada para nasabah pedagang pasar Rau Serang. Aktivitas persiapan sebelum pelaksanaan kegiatan yaitu meliputi perizinan, sosialisasi, dan lain lain. Aktivitas inti lainnya yaitu eksekusi meliputi sosialisasi, operasiol serta keuangan. Aktivitas besar lainnya yaitu pengukuran kinerja.

BAB IV
PELAKSANAAN PROGRAM DAMPINGAN

A. Deskripsi Program

1. Program Unggulan

Perencanaan Program Utama menjadikan pembiayaan UMKM BRI Syariah Cabang Pembantu Serang dalam meningkatkan ekonomi umat kepada para pedagang Pasar Rau Kota Serang ini dari hasil analisis kami melalui hasil survey dan wawancara kepada para Pedagang, program tersebut yaitu dengan pembiayaan UMKM BRI Syariah sangat disambut baik baik oleh masyarakat pedagang. Karena berbagai pertimbangan, yaitu: Bantuan modal usaha para Pedagang, meningkatkan usaha para Pedagang, peluang yang sangat baik untuk dimanfaatkan pada program pembiayaan tersebut, memakai sistem bagi hasil, resiko yang ditanggung sangat ringan. Selain meperlancar usaha dagang mereka juga dapat memenuhi kebutuhan hidup dari laba yang dihasilkan lewat perdagangan tersebut. Karena setiap manusia mempunyai kebutuhan yang ditanggungnya. Untuk lebih jelasnya terkait peningkatan ekonomi para Pedagang sebagai pemilik kebutuhan ini akan penulis paparkan, yaitu:

a. Kebutuhan dasar ekonomi

Pondasi kestabilan keluarga terletak pada ekonomi sebagai dasar pemenuhan kebutuhan, baik primer, skunder dan tersier. Dalam rangka pemenuhan kebutuhan tersebut manusia disyarat'kan untuk bekerja atau berusaha untuk mencapai tarap hidup pada level tertinggi. Para pedagang Pasar Rau yang mendapatkan pembiayaan dari UMKM BRI Syariah Cabang Pembantu Serang sebanyak 150 orang. Rata rata tergolong kepada masyarakat menengah ke bawah, hal ini untuk medapatkan laba yang lebih dari biasanya maka pembiayaan dari UMKM BRI Syariah sangat manfaat untuk meningkatkan laba yang dihasilkan dalam rangka mencukupi kebutuhan. Taraf kehidupan ekonomi rakyat dapat ditentukan oleh seberapa besar tingkat kemampuan usahanya, Seseorang yang berpenghasilan tetap ini lebih layak ketimbang tidak mempunyai penghasilan tetap, Standar upah minimum untuk

Kota Serang berkisar Rp. 2.866.595 perbulan. Rakyat yang standar upahnya dibawah upah minimum tersebut tentunya termasuk kurang mampu / miskin. Belum lagi masyarakat yang penghasilannya tidak menentu, tidak mendapatkan penghasilan tetap ini sangat banyak sekali jumlahnya. Apalagi kebutuhan pokok yang terus naik akan lebih menambah jumlah penduduk miskin yang sangat buruk masa depan hidupnya. Menurut Sri Mulyani[1] penduduk miskin di Indonesia pada tahun 2005 ini mencapai 36 juta jiwa. Apalagi setelah pemerintah menaikan harga BBM sebanyak 30% ini akan semakin banyak lagi penduduk miskin di Indonesia.

Kategori miskin tersebut menurut Sri Mulyani adalah tidak terpenuhinya kalori sebanyak 2.300 gr perhari yang dikonsumsi oleh masyarakat. Sedangkan menurut para ulama[2] yaitu; (1). Madzhab Hanafi kategori miskin adalah orang yang tidak memiliki suatu apapun, sehingga terdorong untuk meminta - minta bahan makanan dalam memenuhi kebutuhan hidupnya sehari - hari. (2). Madzhab Maliki kategori miskin adalah orang yang tidak memiliki sesuatu apapun. (3). Madzhab Hambali kategori miskin adalah orang yang dapat memperoleh separoh kecukupannya atau lebih. (4). Madzhab Syafi'i[3] kategori miskin adalah orang yang memiliki separoh dari kebutuhannya dan yang separoh lagi dipenuhi dengan zakat. Menurut Gunawan Sumodiningrat[4] Kemiskinan dapat dibedakan dalam tiga pengertian yaitu: **Pertama** kemiskinan absolut, yaitu apabila pendapatan seseorang tidak mencukupi dari kebutuhan hidup minimum, antara lain kebutuhan pangan, sandang, kesehatan, perumahan dan pendidikan yang diperlukan unluk bisa hidup dan bekerja. Rendahnya tingkat pendapatan ini

---

[1] Sri Mulyani, ***Dialog Tentang Kenaikan BBM,*** Selasa tgl 8 Maret 2015, jam 21.00 WIB. di SCTV. "Sri Mulyani adalah seabagai mentri perekonomian pada kabinet bersatu priode 2004-2009, masa pemerintahan Susilo Bambang Yudoyono (SBY). dan Yusuf Kala"

[2] Abdurrahman Al-Jazin, ***Kitabul Fiqh 'Alal Mazdahibil Arba'ah,*** Daar El-Fikr Baerut, tahun 2014 h. 506

[3] Muhammad Jawad Mugniyah, al-Fiqh ala 'al-Madzahib al-Khomsah, Daar El-fikr Baerut, tahun 2016 h. 191

[4] Gunawan Sumodiningrat, ***Pengentasan Kemiskinan Melalui Kredit Pedesaan,*** PT. Bina Rena Parawira, tahun 2016 h. 7

terutama disebabkan oleh keterbatasan sarana dan prasarana fisik serta kelangkaan modal atau miskin karena sebab alami (*natural*). **Kedua** kemiskinan kultural yaitu mengacu pada sikap seseorang atau / masyarakat yang (disebabkan oleh faktor budaya) tidak mau berusaha untuk memperbaiki tingkat kehidupan meskipun ada usaha dari pihak luar untuk membantunya. **Ketiga** kemiskinan relatif yaitu erat kaitannya dengan masalah pembangunan yang sifatnya struktural, yakni kebijaksanaan pembangunan yang belum seimbang sehingga menyebabkan ketimpangan pendapatan.

Beberapa pendapat lain tentang kategori kemiskinan diantaranya yaitu:[5] (1). Murjanto Danusaputro, kemiskinan adalah pendapatan sebesar 320 kg ekwivalen beras untuk penduduk di kota atau 240 kg untuk penduduk di pedesaan setahunnya. (2). Moh. Bambang Agustin, miskin itu masih lebih baik, karena masih ada yang lebih sengsara lagi yaitu Fakir Miskin. Fakir Miskin sudah tidak punya apa - apa sama sekali; martabat tidak punya, baju tidak punya. Inilah yang sampai saat ini belum terlacak, belum dihitung, karena memang menyangkut masalah dimensi kemiskinan itu sendiri. Dimensi kemiskinan tidak hanya dilihat dari aspek fisik jasmani. Bisa saja yang secara fisik jasmani tidak tergolong miskin, justru tegolong kaya tapi kalau dilihat dari segi non fisik jasmani tergolong miskin. Suatu pengangkangan informasi sehingga orang lain tidak mempunyai informasi, bisa juga dikategorikan sebagai miskin. Dimensi - dimensi seperti itu perlu dikaji ulang dalam mendefinisikan atau membuat suatu konsep tentang kemiskinan. (3). Firdaus Wadjdi, miskin yaitu apabila orang tua tidak dapat membiayai anaknya sekolah, ini sudah termasuk kategori miskin.

Menurut Dalil Hasan[6] ciri-ciri punduduk miskin yaitu: (1). *Kelompok miskin ditingkat pedesaan*, umumnya terdiri dari petani kecil / petani marginal / pekerja pertanian / buruh tani, nelayan kecil, pengrajin kecil, pengangkut

---

[5] Seri Kajian Fiskal dan Moneter No. 6/VII/2016 ***Strategi dan Evaluasi mengentaskan kemiskinan***, Jakarta, PT. Bineka Rena Pariwara, Th. 2016 h. 44-47

[6] *Dalil Hasan*, ***Bentuk Pengorganisasian yang Cocok untuk Mengembangkan Potensi Golongan Ekonomi Lemah dan Mengentaskan Kemiskinan***, Jakarta, PT. Bineka Rena Pariwara, 2016 h.7

kecil (gerobak, becak, dokar / delman, ojek) dan sebagainya. (2). Kelompok miskin ditingkat perkotaan; umunya terdiri dari pekerja harian di pabrik, pekerja harian di bangunan, pedagang kaki lima, pedagang asongan, pengrajin kecil, pengusaha kecil (kios, warung, tenda, gerobak, bengkel kecil. Pengemudi harian (gerobak, ojek, dokar, becak dan sebagaianya). Tukang jahit, tukang reparasi (sepeda / jam / sepatu). Pembantu rumah tangga kecil, pemulung dan sebagainya. (3).Umumnya penduduk miskin tidak mempunyai pendapatan tetap, tetapi harus puas dengan pendapatan tidak tetap / berubah / berpariasi namun masih tetap dibawah batas pendapatan minimal. Ini disebabkan oleh berbagai faktor antara lain: Produksi musiman, skala produksi yang sangat minim / kemampuan penjualan / pemasaran yang sangat terbatas, kualitas produk / jasa yang sangat rendah dan tidak stabil, tenaga kerja yang tidak terdidik / tidak terlatih, lokasi / tempat pelayanan yang tidak bersih / tidak nyaman, persaingan yang sangat sengit, mekanisasi / otomatisasi / komputerisasi yang semakin meningkat, sangat terbatas lapangan kerja. (4). Sebagaian besar penduduk miskin tidak bekerja secara penuh *(full timer)*, tidak memperoleh jaminan kesehatan / jaminan hari tua / perlindungan kerja, tidak memperoleh tingkat upah kerja minimum yang ditetapan oleh Pemda untuk berbagai jenis pekerjaan dan berbagai kota / daerah, tidak memperoleh upah lembur, tidak memperoleh hak cuti, memperoleh sedikit pendidikan / latihan dan memiliki etos kerja yang sangat rendah. (5). Penduduk miskin pada umumnya tidak memiliki peralatan produksi / peralatan kerja yang memadai, misalnya pemilikan tanah yang sangat sempit (rata - rata 0,25 Ha per kepala keluarga tani di pulau Jawa), tanah marginal (tidak / kurang subur, lokasinya yang tidak menguntungkan karena letaknya di daerah aliran sungai (DAS), di atas bukit / pegunungan, di pinggir hutan, di rawa-rawa). Di samping itu, kepala rumah tangga mempunyai tanggungan keluarga yang relatif tinggi *(haight depedency ratio)*. (6).Tingkat pendidikan miskin pada umumnya sangat rendah (SD), bahkan sebagian penduduk miskin sebagian sama sekali tidak memperoleh pendidikan formal / tidak dapat menulis dan membaca.

Adapun penyebab kemiskinan diantaranya yaitu:[7]

a) *Kepemilikan tanah semakin mengecil*, dalam hal ini telah terjadi semacam proses rekonsolidasi pemilikan tanah. Terjadinya pertambahan penduduk yang tidak dibarengi dengan bertambahnya tanah, telah membuat berkurangnya tanah yang dimiliki penduduk. Hal ini terjadi pada saat pewarisan yang diberikan kepada beberapa orang anaknya, yang membuat berkurangnya pemilikan tanah sehingga tidak bisa menopang kehidupannya khususnya bagi petani dan perluasan tempat tinggal, termasuk lahan usaha bagi penduduk yang ada di kota. Sehingga dari tanahnya tidak bisa memenuhi kebutuhan hidup. Kalau tidak ada pekerjaan, terpaksa menjual tanah. Jadi secara tidak disadari telah terjadi proses rekonsolidasi tanah.
b) *Term of trade* (hasil yang didapat) produk pertanian yang semakin tidak berkualitas. Penyebab hasil dari pertanian atau perkebunan tidak berkualitas karena biaya pupuk dan obat - obatan yang begitu mahal bagi petani tidak bisa terjangkau. Hal ini membuat petani tidak termotivasi untuk mengejar kualitas hasil panennya, bahkan selalu mengalami kerugian pada setiap kali panen. Harga padi sangat murah penawarannya tidak seimbang dengan standar harga Rp. 1.700 per Kg, hanya bisa dibeli seharga Rp. 1.200 per Kg. Tidak hanya standar harga dari pemerintah yang sangat murah dalam penetapan harga padi, tidak seimbang dengan harga pupuk, di samping itu juga banyaknya tengkulak padi yang memonopoli harga di bawah standar. Hal inilah yang menyebabkan petani semakin menjerit dalam mengatasi kebutuhan hidupnya.
c) *Human cafital* (SDM) sangat rendah. Akibat kondisi di atas, tentu pada gilirannya para petani yang tinggal di desa tidak dapat membiyai anak-anaknya ketingkat pendidikan yang lebih tinggi. Bagi pendidikan yang rendah tentunya tidak bisa menyeimbangkan informasi dan peluang yang

[7] Marzuki Usman, ***Beberapa Bentuk Kemiskinan dan Alternatif pengentasannya***, PT. Bina Rena Pariwara, tahun 2016 h. 27

dibutuhkan dalam kebutuhan tenaga kerja.

d) *Kualitas hidup*. Pada gilirannya kalau *term of trade* semakin jelek maka pemilikan tanah semakin kecil yang pada akhirnya kualitas kehidupan juga relatif semakin buruk. di sektor perkotaan, kondisi perumahan semakin jelek walaupun ada program Kredit Pemilikan Rakyat (KPR). Kalau masuk *time span*, dalam jangka waktu 15 tahun atau 25 tahun mendatang, yang menempati Rumah Sangat Sederhana (RSS) akan menjadi sangat kumuh dan tidak kondusif.

e) *Banyaknya pengangguran*. Saat ini tahun 2015 jumlah pengangguran kurang lebih 24 juta jiwa, 4 juta jiwa diantaranya adalah sarjana. Jumlah pengangguran semakin meningkat karena besarnya penambahan angkatan kerja yang tidak sebanding dengan penambahan lapangan kerja. Selain karena bertambahnya angkatan kerja baru, jumlah penganggur bertambah juga disebabkan oleh meningkatnya kasus pemutusan hubungan keja (PHK). Walaupun pada tahun 1999 dan tahun 2000 kasus PHK sempai menurun tapi meningkat kembali pada tahun 2001 dan 2002, Bahkan jumlah tenaga kerja yang terkena PHK tahun 2002 mencapai 116.176 orang, mendekati jumlah selama puncak krisis pada tahun 1998 yang tercatat sebanyak 127.735 orang. Peningkatan PHK terjadi terutama karena pengurangan atau penghentian sejumlah aktivis produksi di sektor industri pengolahan. Angka pengangguran tersebut juga diperparah oleh dampak teroris dan bencana alam seperti tragedi Bali, Hotel Mariot, gempa dan tsunami di Aceh, dan gempa di Nias. Hal ini mengakibatkan kegiatan ekonomi di sektor perdagangan, hotel dan restoran, sektor transfortasi dan sektor jasa - jasa yang terkait dengan pariwisata. Akibat bencana alam dari sektor ekonomi yaitu banyak yang kehilangan tempat tinggal, pekerjaan dan sarana infra struktur rusak. Ini dapat memperburuk ekonomi rakyat dan dampaknya secara nasional termasuk masyarakat banten.

Kemiskinan adalah fenomena yang begitu mudah dijumpai di mana-mana, tak hanya di desa - desa namun juga terjadi di kota - kota

besar atau di sekitar pusat - pusat perbelanjaan. Misalnya tidak terlalu sulit dijumpai rumah - rumah kumuh berderet di bantaran sungai, pinggiran jalan kereta api, atau para pengemis dan gelandangan yang berkeliaran di perempatan jalan. Untuk mengukur tingkat kemiskinan didasarkan pada satu garis yang disebut sebagai garis kemiskinan, garis kemiskinan ini terdiri dari dua komponen, yaitu garis kemiskinan makanan (GKM) dan garis kemiskinan non makanan (GKNM). Penentuan garis kemiskinan dilakukan secara terpisah untuk daerah perkotaan dan pedesaan, untuk setiap Provinsi.

Sebagai gambaran garis kemiskinan penduduk Banten secara keseluruhan pada tahun 2003, sebesar Rp. 100.575,- perbulan sedangkan pada tahun 2004 pengeluaran penduduk yang tinggal di perkotaan sebesar Rp 120.252,- dan di pedesaan Rp. 97.060,- atau kalau dirata - ratakan besarnya sekitar Rp. 108.656 perbulan.

Macam-macam Kebutuhan

Kebutuhan manusia banyak dan beraneka ragam, bahkan tidak hanya beraneka ragam tetapi bertambah terus tidak ada habisnya sejalan dengan perkembangan peradaban dan kemajuan ilmu dan teknologi. Satu kebutuhan telah Anda penuhi, tentu akan datang lagi kebutuhan yang lainnya. Namun demikian, kita dapat menggolongkan kebutuhan-kebutuhan sebagaimana bagan berikut ini:

a. Kebutuhan menurut intensitasnya

Kebutuhan ini dipandang dari urgensinya, atau mendesak tidaknya suatu kebutuhan. Kebutuhan ini dikelompokkan menjadi tiga: kebutuhan primer, kebutuhan sekunder, dan kebutuhan tertier. Kebutuhan Primer: kebutuhan ini mutlak harus dipenuhi agar kita tetap hidup, seperti kebutuhan akan makanan, pakaian, tempat tinggal dan sebagainya. Kebutuhan Sekunder : kebutuhan ini disebut juga kebutuhan kultural, kebutuhan ini timbul bersamaan meningkatnya peradaban manusia seperti: pendidikan, tamasya, olah raga, dan lain lain.

Kebutuhan Tertier : kebutuhan ini ditujukan untuk kesenangan manusia, seperti kebutuhan akan perhiasan, mobil mewah, rumah mewah dan sebagainya. Dewasa ini banyak barang yang semula dipandang mewah, sekarang telah digolongkan menjadi kebutuhan sekunder, seperti: pesawat TV, telepon, dan komputer. Demikian juga untuk pendidikan dan kesehatan telah digolongkan menjadi kebutuhan primer, mengingat kebutuhan ini sangat mendesak dan penting bagi kehidupan manusia.

b. Kebutuhan menurut sifatnya

Kebutuhan ini dibedakan menurut dampak atau pengaruhnya terhadap jasmani dan rohani. Kebutuhan jasmani, contohnya: makanan, pakaian, tempat tinggal, dan sebagainya. Kebutuhan rohani, contohnya: musik, menonton bola, ibadah dan sebagainya

c. Kebutuhan menurut waktu

Kebutuhan ini dibedakan menurut waktu sekarang dan waktu masa yang akan datang. Kebutuhan sekarang, adalah kebutuhan yang harus dipenuhi sekarang juga, seperti: makan di saat lapar, atau obat-obatan pada saat sakit. Kebutuhan masa depan, yaitu pemenuhan kebutuhan yang dapat ditunda untuk waktu yang akan datang, misalnya: tabungan hari tua, asuransi kesehatan dan sebagainya

d. Kebutuhan menurut wujud

Kebutuhan ini meliputi kebutuhan material, yaitu kebutuhan berupa barang-barang yang dapat diraba dan dilihat. Misalnya: buku, sepeda, radio, dan sebagainya.

e. Kebutuhan menurut subyek

Kebutuhan ini dibedakan menurut pihak-pihak yang membutuhkan. Kebutuhan ini meliputi: kebutuhan individu, yaitu kebutuhan yang dapat dilihat dari segi orang yang membutuhkan, misalnya: kebutuhan petani berbeda dengan kebutuhan seorang guru. Kebutuhan masyarakat, disebut juga kebutuhan kolektif atau kebutuhan bersama, yaitu alat pemuas kebutuhan yang digunakan bersama, misalnya: telepon umum, jalan umum, WC umum, rasa aman dan sebagainya.

Faktor-faktor yang mempengaruhi Kebutuhankebutuhan bagi setiap orang berbeda-beda? Banyak faktor yang mempengaruhi kebutuhan. Keadaan alamMengakibatkan perbedaan kebutuhan. Orang yang tinggal di daerah kutub yang luar biasa dingin membutuhkan pakaian tebal untuk menahan hawa dingin yang serasa menggigit tulang. Sedangkan kita yang tinggal di daerah tropis cukup memakai pakaian tipis. Tampaknya keadaan alam mendorong manusia membutuhkan barang-barang yang sesuai dengan kondisi alam di tempat yang bersangkutan. Cobalah bandingkan, kebutuhan orang yang tinggal di daerah pegunungan dengan kebutuhan orang yang tinggal di daerah pantai! Peradaban juga berpengaruh terhadap kebutuhan. Makin tinggi peradaban, makin tinggi pula kualitas barang yang dibutuhkan. Tentunya Anda pernah belajar sejarah! kebutuhan pada masa primitif, dan bandingkan dengan kondisi masyarakat kita yang sudah mengenal peradaban yang lebih tinggi. Kebutuhan masyarakat primitif lebih menekankan kebutuhan primer, kebutuhan itu pun dipenuhi secara sederhana. Untuk makanan misalnya, mereka hanya tinggal memungut dari hutan atau sekitar tempat tinggalnya. Adat istiadat dan tradisi masyarakat berpengaruh terhadap kebutuhan masyarakat. Misalnya tradisi upacara perkawinan, tradisi mudik lebaran, dsb. Untuk kegiatan itu tentunya juga akan berpengaruh terhadap aneka ragam kebutuhan.

Alat pemuas kebutuhan, setelah diamati ternyata kebutuhan manusia itu banyak dan beraneka ragam. Alat-alat pemuas kebutuhan seperti perlatan rumah tangga, sepatu, sepeda, pakaian, yang Anda butuhkan itu dalam ilmu ekonomi disebut barang, sedangkan pelayanan listrik, telepon, guru juga dapat memuaskan kebutuhan Anda sehingga disebut barang juga, tetapi lebih lazim disebut jasa. Dalam kehidupan sehari-hari barang dan jasa sebagai alat pemuas kebutuhan jumlahnya terbatas, sehingga untuk memperolehnya kita harus mengeluarkan pengorbanan (waktu, biaya atau tenaga). Barang yang demikian ini disebut barang ekonomi.

Selain itu ada barang yang jumlahnya melimpah seperti sinar matahari di daerah tropis, udara bersih di daerah pegunungan. Barang-barang ini untuk memperolehnya tanpa pengorbanan, sehingga disebut barang bebas. Barang-barang bebas tidak dipersoalkan dalam ilmu ekonomi.

Kegunaan benda untuk lebih memahami bagaimana barang dan jasa dapat memenuhi kebutuhan manusia, marilah kita kelompokkan barang/jasa tersebut menurut kegunaan, hubungannya dengan benda lain dan prosesnya. Menurut kegunaannya, benda dibedakan sebagai benda konsumsi, yaitu benda yang dapat langsung digunakan memenuhi kebutuhan, contoh untuk ini adalah makanan, pakaian, buah-buahan dan sebagainya. Benda produksi, atau disebut juga barang modal. Benda ini dapat digunakan untuk memproduksi benda lain, termasuk benda produksi ini adalah peralatan, dan mesin-mesin. Barang ekonomi diperoleh dengan pengorbanan. Barang bebas diperoleh tanpa pengorbanan.

Benda menurut hubungannya dengan benda lain meliputi : Benda komplementer adalah benda yang dalam penggunaannya harus bersama-sama dengan benda lain. Benda substitusi, benda ini dalam penggunaannya dapat saling menggantikan, misalnya jagung dapat menggantikan beras, margarine dengan mentega, jasa bus dapat menggantikan kereta api.

Benda menurut proses pembuatannya. Selain pembagian guna benda tadi, dapat juga kegunaan benda dilihat dari proses pembuatannya. Untuk ini benda dapat dilihat sebagai bahan baku seperti: hasil hutan, hasil pertanian, atau barang tambang. Sebagai barang setengah jadi, misalnya: barang untuk industri kecil, kulit untuk sepatu, kopra untuk minyak goreng dan sebagainya.

b. Kreatifitas ekonomi masyarakat yang cukup tinggi

Kreativitas dimiliki oleh setiap orang meskipun dalam derajat dan bentuk yang berbeda. Kreativitas harus dipupuk dan diingkatkan karena jika dibiarkan saja maka bakat tidak akan berkembang bahkan bisa

terpendam dan tidak dapat terwujud. Demikian para Pedagang di Pasar Rau sudah mempunyai modal kreatif yang memerlukan pendampingan yang intensif dalam pengolahan dalam mengelola usahanya.

Tumbuh dan berkembangnya kreasi diciptakan oleh individu, dipengaruhi oleh kebudayaan serta dari masyarakat dimana individu itu hidup dan bekerja. Tumbuh dan berkembangnya kreativitas dipengaruhi pula oleh banyak faktor terutama adalah karakter yang kuat, kecerdasan yang cukup dan lingkungan kultural yang mendukung.

Perkembangan kreativitas dipengaruhi oleh dua faktor, yaitu :

1. Faktor internal, yaitu faktor yang berasal dari atau terdapat pada diri individu yang bersangkutan. Faktor ini meliputi keterbukaan, *locus of control* yang internal, kemampuan untuk bermain atau bereksplorasi dengan unsur-unsur, bentuk-bentuk, konsep-konsep, serta membentuk kombinasi-kombinasi baru berdasarkan hal-hal yang sudah ada sebelumnya.
2. Faktor eksternal, yaitu faktor yang berasal dari luar diri individu yang bersangkutan. Faktor-faktor ini antara lain meliputi keamanan dan kebebasan psikologis, sarana atau fasilitas terhadap pandangan dan minat yang berbeda, adanya penghargaan bagi orang yang kreatif, adanya waktu bebas yang cukup dan kesempatan untuk menyendiri, dorongan untuk melakukan berbagai eksperimen dan kegiatan-kegiatan kreatif, dorongan untuk mengembangkan fantasi kognisi dan inisiatif serta penerimaan dan penghargaan terhadap individual.

Penelitian menunjukkan bahwa bukan hanya faktor-faktor non-kognitif seperti sifat, sikap, minat dan temperamen yang turut menentukan produksi lintas kreatif. Selain itu latihan dan pengemabangan aspek non-kognitif seperti sikap berani mencoba sesuatu, mengambil resiko, usaha meningkatkan minat dan motivasi berkreasi, pandai memanfaatkan waktu serta kepercayaan diri dan harga diri akan sangat menentukan kreativitas.

Faktor-faktor yang dapat mendorong terwujudnya kreativitas individu diantaranya:

a. Dorongan dari dalam diri sendiri (motivasi intrinsik)

Setiap individu memiliki kecenderungan atau dorongan dari dalam dirinya untuk berkreativitas, mewujudkan potensi, mengungkapkan dan mengaktifkan semua kapasitas yang dimilikinya. Dorongan ini merupakan motivasi primer untuk kreativitas ketika individu membentuk hubungan-hubungan baru dengan lingkungannya dalam upaya menjadi dirinya sepenuhnya. individu harus memiliki motivasi intrinsik untuk melakukan sesuatu atas keinginan dari dirinya sendiri, selain didukung oleh perhatian, dorongan, dan pelatihan dari lingkungan. Yang dapat mendorong seseorang untuk berkreasi diantaranya:

1. Keterbukaan terhadap pengalaman
2. Kemampuan untuk menilai situasi sesuai dengan patokan pribadi seseorang (internal locus of evaluation)
3. Kemampuan untuk bereksperimen atau "bermain" dengan konsep-konsep.

b. Dorongan dari lingkungan (motivasi ekstrinsik)

Lingkungan yang dapat mempengaruhi kreativitas individu dapat berupa lingkungan keluarga, sekolah, dan masyarakat. Lingkungan keluarga merupakan kekuatan yang penting dan merupakan sumber pertama dan utama dalam pengembangan kreativitas individu. Pada lingkungan sekolah, pendidikan di setiap jenjangnya mulai dari pra sekolah hingga ke perguruan tinggi dapat berperan dalam menumbuhkan dan meningkatkan kreativitas individu. Pada lingkungan masyarakat, kebudayaan-kebudayaan yang berkembang dalam masyarakat juga turut mempengaruhi kreativitas individu. menyatakan kondisi lingkungan yang dapat mengembangkan kreativitas ditandai dengan adanya:

1) Keamanan psikologis, Keamanan psikologis dapat terbentuk melalui 3 proses yang saling berhubungan, yaitu:

- Menerima individu sebagaimana adanya dengan segala kelebihan dan keterbatasannya.
- Mengusahakan suasana yang didalamnya tidak terdapat evaluasi eksternal (atau sekurang-kurangnya tidak bersifat atau mempunyai efek mengancam.
- Memberikan pengertian secara empatis, ikut menghayati perasaan, pemikiran, tindakan individu, dan mampu melihat dari sudut pandang mereka dan menerimanya.

2) Kebebasan psikologis

Lingkungan yang bebas secara psikologis, memberikan kesempatan kepada individu untuk bebas mengekspresikan secara simbolis pikiran-pikiran atau perasaan-perasaannya. Kepribadian merupakan faktor yang penting bagi pengembangan kreativitas. tindakan kreativitas muncul dari keunikan keseluruhan kepribadian dalam interaksi dengan lingkungan. Dari ungkapan pribadi yang unik inilah dapat diharapkan timbulnya ide-ide baru dan produk-produk yang inovatif. Selain faktor-faktor yang telah disebutkan di atas, terdapat berbagai faktor lainnya yang dapat menyebabkan munculnya variasi atau perbedaan kreativitas yang dimiliki individu.

Jenis kelamin, anak laki-laki menunjukkan kreativitas yang lebih besar daripada anak perempuan, terutama setelah berlalunya masa kanak-kanak. Untuk sebagian besar hal ini disebabkan oleh perbedaan perlakuan terhadap anak laki-laki dan anak perempuan. Anak laki-laki diberi kesempatan untuk mandiri, didesak oleh teman sebaya untuk lebih mengambil resiko dan didorong oleh para orangtua dan guru untuk lebih menunjukkan inisiatif dan orisinalitas.

- Status sosial ekonomi. Anak dari kelompok sosial ekonomi yang lebih tinggi cenderung lebih kreatif daripada anak yang berasal dari sosial ekonomi kelompok yang lebih rendah. Lingkungan anak kelompok sosioekonomi yang lebih tinggi memberi lebih banyak kesempatan

untuk memperoleh pengetahuan dan pengalaman yang diperlukan bagi kreativitas.

- Urutan kelahiran. Anak dari berbagai urutan kelahiran menunjukkan tingkat kreativitas yang berbeda. Perbedaan ini lebih menekankan lingkungan daripada bawaan. Anak yang lahir di tengah, lahir belakangan dan anak tunggal mungkin memiliki kreativitas yang tinggi dari pada anak pertama. Umumnya anak yang lahir pertama lebih ditekan untuk menyesuaikan diri dengan harapan orangtua, tekanan ini lebih mendorong anak untuk menjadi anak yang penurut daripada pencipta.
- Ukuran keluarga.Anak dari keluarga kecil bilamana kondisi lain sama cenderung lebih kreatif daripada anak dari keluarga besar. Dalam keluarga besar, cara mendidik anak yang otoriter dan kondisi sosioekonomi kurang menguntungkan mungkin lebih mempengaruhi dan menghalangi perkembangan kreativitas.
- Lingkungan kota vs lingkungan pedesaan. Anak dari lingkungan kota cenderung lebih kreatif daripada anak lingkungan pedesaan.
- Inteligensi. Setiap anak yang lebih pandai menunjukkan kreativitas yang lebih besar daripada anak yang kurang pandai. Mereka mempunyai lebih banyak gagasan baru untuk menangani suasana sosial dan mampu merumuskan lebih banyak penyelesaian bagi konflik tersebut. Menyatakan bahwa kreativitas merupakan titik pertemuan yang khas antara 3 atribut psikologis yaitu, inteligensi, gaya kognitif dan kepribadian. Ada beberapa hal yang dapat mempengaruhi proses kreativitas seseorang, dari luar diri individu seperti hambatan sosial, organisasi dan kepemimpinan. Sedangkan dari dalam diri individu seperti pola pikir, paradigma, keyakinan, ketakutan, motivasi dan kebiasaan .

Berdasarkan uraian tersebut dapat ditarik kesimpulan bahwa kreativitas dipengaruhi oleh banyak faktor antara lain faktor kebebasan berpikir, penilaian, kecerdasan, minat terhadap fantasi,

jenis kelamin, pendidikan, pengalaman, waktu, penghargaan terhadap fantasi, intellegensi, pola pikir, paradigma, keyakinan, ketakutan, motivasi dan kebiasaan, hambatan sosial, organisasi dan kepemimpinan, kepribadian dan tidak kalah pentingnya adalah lingkungan keluarga dan masyarakat. Selain itu potensi kreatif pada semua orang tergantung bagaimana cara mengembangkannya secara optimal agar tidak terhambat dan bias berkembang dengan baik.

Faktor-faktor yang menghambat Kreativitas

Beberapa hal yang dapat menghambat pengembangan kreativitas yaitu:

- Evaluasi, menekankan salah satu syarat untuk memupuk kreativitas konstruktif ialah bahwa pendidik tidak memberikan evaluasi atau paling tidak menunda pemberian evaluasi sewaktu anak sedang asyik berkreasi.
- Hadiah, pemberian hadiah dapat merubah motivasi intrinsik dan mematikan kreativitas.
- Persaingan (kompetisi), persaingan terjadi apabila siswa merasa bahwa pekerjaannya akan dinilai terhadap pekerjaan siswa lain dan bahwa yang terbaik akan menerima hadiah. Hal ini dapat mematikan kreativitas.
- Lingkungan yang membatasi

Kendala lain yang juga diungkapkan oleh Munandar yaitu:

1) Kendala dari rumah

Lingkungan keluarga dapat menghambat kreativitas anak dengan tidak menggunakan secara tepat empat pembunuh kreativitas yaitu evaluasi, hadiah, kompetisi dan pilihan atau lingkungan yang terbatas.

2) Kendala dari sekolah

Ada beberapa hal yang dapat menghambat kreativitas antara lain:

- Sikap guru, tingkat motivasi instrinsik akan rendah jika guru terlalu banyak mengontrol, dan lebih tinggi jika guru member lebih banyak otonomi.

- Belajar dengan hafalan mekanis, hal ini dapat menghambat perkembangan kreativitas siswa karena materi pelajaran hanya cocok untuk menjawab soal pilihan ganda bikan penalaran.
- Kegagalan, semua siswa pernah mengalami kegagalan dalam kegagalan mereka tetapi frekuensi kegagalan dan cara bagaimana hal itu ditafsirkan mempunyai dampak nyata terhadap motivasi intrinsic dan kreativitas.
- Tekanan akan konformitas, anak-anak usia sekolah dapat saling menghambat kreativitas mereka dengan menekankan konformitas.
- Sistem sekolah, bagi anak yang memiliki minat-minat khusus dan kreativitas yang tinggi sekolah bisa sangat membosankan.

3) Kendala konseptual

Istilah conceptual blocks yaitu dinding mental yang merintangi individu dalam pengamatan suatu masalah serta pertimbangan cara-cara pemecahannya. Kendala itu memiliki dua sifat yaitu eksternal dan internal.

a. Kendala yang bersifat eksternal antara lain:

1) Kendala kultural, beberapa contoh kendala kultural yaitu:

- Berkhayal atau melamun adalah membuang-buang waktu.
- Suka atau sikap bermain hanyalah cocok untuk anak-anak.
- Kita harus berpikir logis, kritis, analitis dan tidak mengandalkan pada perasaan dan firasat.
- Setiap masalah dapat dipecahkan dengan pemikiran ilmiah dan dengan uang yang banyak.
- Ketertarikan pada tradisi.
- Adanya atau berlakunya tabu.

2) Kendala lingkungan dekat (fisik dan sosial), contoh kendala lingkungan dekat:

- Kurang adanya kerja sama dan saling percaya antara anggota keluarga atau antara teman sejawat.
- Majikan (orang tua) yang otokrat dan tidak terbuka terhadap ide-ide bawahannya (anak).

- Ketidaknyamanan dalam keluarga atau pekerjaan.
- Gangguan lingkungan, keributan atau kegelisahan.
- Kurang adanya dukungan untuk mewujudkan gagasan-gagasan.

b. Kendala yang bersifat internal antara lain:

1) Kendala perceptual, kendala perceptual dapat berupa:

- Kesulitan untuk mengisolasi masalah.
- Kecenderungan untuk terlalu membatasi masalah.
- Ketidakmampuan untuk melihat suatu masalah dari berbagai sudut pandang.
- Melihat apa yang diharapkan akan dilihat, pengamatan stereotip memberi label terlalu dini.
- Kejenuhan, sehingga tidak peka lagi dalam pengamatan.
- Ketidakmampuan untuk menggunakan semua masukan sensoris.

2) Kendala emosional, kendala ini mewarnai dan membatasi bagaimana kita melihat, dan bagaimana kita berpikir tentang suatu masalah. Sebagai contoh:

- Tidak adanya tantangan, masalah tersebut tidak menarik perhatian kita.
- Semangat yang berlebih, terlalu bermotivasi untuk cepat berhasil, hanya dapat melihat satu jalan untuk diikuti.
- Takut membuat kesalahan, takut gagal, takut mengambil resiko.
- Tidak tenggang rasa terhadap ketaksaan (ambiguity) kebutuhan yang berlebih akan keteraturan dan keamanan.
- Lebih suka menilai gagasan, daripada member gagasan.
- Tidak dapat rileks atau berinkubasi.

3) Kendala imajinasi, hal ini menghalangi kebebasan dalam menjajaki dan memanipulasi gagasan-gagasan. Contoh:

- Pengendalian yang terlalu ketat terhadap alam pra-sadar atau tidak sadar.
- Tidak memberi kesempatan pada daya imajinasi.
- Ketidakmampuan untuk membedakan realitas dari fantasi.

4) Kendala intelektual, hal ini timbul bila informasi dihimpun atau dirumuskan secra tidak benar. Contoh:

- Kurang informasi atau informasi yang salah.
- Tidak lentur dalam menggunakan strategi pemecahan masalah.
- Perumusan masalah tidak tepat.

5) Kendala dalam ungkapan, misalnya:

- Keterampilan bahasa yang kurang untuk mengungkapkan gagasan.
- Kelambatan dalam ungkapan secara tertulis.

Berdasarkan penjelasan tersebut, dapat disimpulkan bahwa kendala yang dapat menghambat kreativitas terdiri dari kendala dari rumah, kendala dari sekolah dan kendala konseptual.

c. Faktor pembiayaan yang digulirkan

Usaha Kecil adalah Peluang Usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan Usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha menengah atau Usaha besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini. Perkembangan sektor UMKM selama ini sungguh menggembirakan.

Peningkatan peran dan kegiatan usaha sektor UMKM semakin Nampak khususnya sejak krisis tahun 1997. Di tengah-tengah proses restrukturisasi sektor korporat dan BUMN dan usaha lainya yang berlangsung lamban, sektor UMKM telah menunjukkan perkembangan yang terus meningkat dan bahkan mampu menjadi penopang pertumbuhan ekonomi nasional. Sementara itu, kemajuan yang dicapai dalam restrukturisasi di sektor keuangan, khususnya industri perbankan, telah pula mampu menyediakan kebutuhan pembiayaan dengan tingkat pertumbuhan dan porsi yang lebih besar untuk UMKM. Perkembangan inilah yang menjadi pendorong bagi peningkatan pertumbuhan dan peran sektor UMKM dalam perekonomian nasional. Ke depan, momentum ini harus dipertahankan dan ditingkatkan. Pertumbuhan dan peran sektor UMKM di dalam perekonomian nasional harus terus ditingkatkan, tidak saja karena ketangguhannya dalam menghadapi

berbagai kejutan ekonomi tetapi juga kemampuannya yang lebih besar dalam menyediakan lapangan kerja dan mengatasi masalah kemiskinan. Apalagi dengan komitmen dan strategi yang lebih kuat dari Pemerintah yang baru, iklim investasi dan kegairahan usaha dalam perekonomian nasional, termasuk sector UMKM, diyakini akan jauh lebih baik. Optimisme prospek perkembangan sektor UMKM ke depan seperti ini jelas memerlukan penguatan peran dan strategi pembiayaan, khususnya dari industry perbankan, dalam hal ini adalah BRI untuk mendukungnya. Beberapa pokok pemikiran mengenai perkembangan selama ini dan strategi pembiayaan sektor UMKM ke depan oleh perbankan. Pertama-tama akan diulas secara ringkas perkembangan pembiayaan sektor UMKM selama ini, dengan menekankan sejumlah perubahan struktural dalam ekonomi dan keuangan di Indonesia yang menjadi pendorongnya.

Selanjutnya disampaikan prospek pembiayaan sektor UMKM, yang diikuti dengan beberapa agenda penting untuk penguatan kebijakan pengembangan sektor UMKM ke depan. Pemaparannya lebih ditekankan pada pemikiran konseptual strategis pada arah kebijakan pembiayaan sektor UMKM ke depan, dengan merujuk beberapa pemikiran dari sejumlah studi yang dipandang relevan. Dalam perkembanganya sebagai penopang ekonomi bangsa, UMKM tidak terlepas dari peran serta perbankan.Perbankan menjadi pihak yang sangat berperan penting dalam eksistensi usaha UMKM.Sebagai salah satu perbankan terbesar di Indonesia, BRI tidak lepas dari keterlibatanya dalam menopang perekonomian Indonesia. Sejak beberapa bulan terakhir ini, kondisi perekonomian global semakin tidak menentu, bahkan banyak kalangan memprediksikan akan terjadnya resesi ekonomi global. Krisis yang bermula dari 'sekedar' krisis KPR di Amerika sekarang merembet berpotensi krisis sistemik baik di Amerika maupun Eropa, bahkan tidak hanya disebabkan oleh kegagalan membayar dari AS, tetapi juga disebabkan oleh meningkatnya utang Negara-negara di Eropa yang mengakibatkan ketidak bergairahan perekonomian Eopa khususnya yang diperkirakan akan berdampak terhadap perekonomian global. Penyelesaian hal hal yang menjadi pokok permasalahan

perekonomian di kedua area tersebut masih jauh dari final. Dampak dari krisis ekonomi tersebut mulai merambat ke negara negara lain, terutama negara negara yang perekonomiannya sangat bergantung pada pertumbuhan ekspor ke Amerika dan Eropa.

Ditengah situasi global yang suram tersebut, perekonomian Indonesia dianggap masih mampu melewati perlambatan ekonomi global. Hal ini disebabkan lebih dari 50% pertumbuhan ekonomi Indonesia ditunjang oleh kekuatan pasar domestik. Akan ada perlambatan pertumbuhan ekonomi, tetapi perlambatan tersebut diperkirakan tidak sebesar perlambatan yang terjadi pada Negara negara yang perekonomianya sangat berrientasi ekspor.Kondisi perekonomian Indonesia yang masih terlihat sangat aktraktif dalam kekuatan pasar domestik memberikan peluang pertumbuhan bisnis bagi bank yang mempunyai pengalaman dan komitmen terhadap pengembangan perekonomian domestik, terutama dalam pengembangan UMKM. Dengan gencarnya perbankan dalam membantu pembiayaan pendanaan UMKM telah secara tidak langsung menjadi strategi Indonesia untuk lepas dari imbas krisis tersebut, bahkan telah menjadikan Indonesia menjadi salah satu Negara yang tetap eksis pertumbuhanya dan mampu melewati krisis . BRI sebagai bank yang secara konsisten memfokuskan bisnisnya pada pengembangan UMKM mempunyai posisi yang sangat tepat dalam situasi perekonomian global dan peluang pengembangan bisnis domestik. Karena fokusnya terhadap pengembangan pasar domestik , BRI relatif terliundungi dari dampak fluktuasi perekonomian global karena eksposur BRI terhadap aktiva dan liabilitas valas sangat kecil. Disisi lain , karena fokusnya yang konsisten BRI mempunyai keunggulan kompetitif dalam mengembangkan bisnisnya di sektor UMKM terutama segmen mikro.

Dalam rangka menggali lebih dalam potensi bisnis di segmen mikro, serta sekaligus memperluas jangkauan pelayanan kepada segmen mikro, sejak akhir tahun 2009 BRI telah mengembangkan teras BRI. Sejak dimulai semapai dengan akhir Juni 2011, jumlah Teras BRI mencapai 969 unit tersebar di seluruh wilayah kerja BRI. Teras BRI adalah "perpanjangan

tangan' BRI Unit untuk menggarap pasar tradisional dan pengusaha mikro lainnya disekitar pasar tradisional. Dengan adanya Teras BRI ini maka Bank BRI benar-benar telah masuk ke grass root economy yang belum banyak disentuh oleh perbankan. Semua layanan di Teras BRI dilakukan secara real time online sebagaimana juga di BRI Unit. Hingga saat ini outlet Bank BRI berjumlah 7.374 outlet yang terdiri dari 18 Kanwil, 423 Kanca, 475 KCP, 4.690 BRI Unit, 929 Teras BRI dan 838 Kantor Kas.Untuk mendukung ekspansi di grass root economy ini, Bank BRI menyediakan layanan Kredit Usaha Rakyat (KUR). Sampai dengan 31 Agustus 2011 sesuai data dari Kantor Menko Perekonomian , Bank BRI masih mendominasi penyaluran KUR sebesar Rp.34,4 triliun atau 62,77% dari seluruh KUR yang disalurkan bank-bank penyalur KUR. Begitupun dari sisi jumlah debitur KUR, nasabah KUR Bank BRI berjumlah 4.893.260 orang atau 94,09% dari jumlahdebitur KUR Nasional.

Upaya Bank BRI memberikan kemudahan dan kedekatan kepada para nasabahnya tidak hanya dilakukan dengan pembukaan outlet-outlet baru, namun Bank BRI juga melakukan penambahan jaringan e-channel. Per Juni 2011 jaringan e-channel Bank BRI terdiri dari 1.861 ATM, 5 Kios, 50 CDM dan 3.780 EDC. Adanya e-channel ini memberikan kontribusi bagi peningkatan fee based income Bank BRI . Per Juni 2011 Fee Based Income Bank BRI mencapai Rp 1,587 triliun atau 30 % meningkat dari tahun lalu (yoy) dimana di dalamnya terdapat peningkatan ATM fee 48,9%(yoy). Sebagai bagian untuk memberikan layanan lengkap kepada nasabahnya, Bank BRI menyediakan kredit korporasi. Kredit Korporasi Bank BRI lebih menekankan kepada upaya penciptaan kesempatan bisnis bagi UMKM. Per Juni 2011 kredit korporasi Bank BRI mencapai Rp.265,8 triliun dengan komposisi kredit kepada BUMN 32,52% dan non BUMN 20,01%.

Usaha mikro, kecil, dan menengah merupakan tulang punggung perekonomian nasional. Diperkirakan bahwa lebih dari setengah penduduk Indonesia atau sebanyak 120 juta jiwa menggantungkan mata pencahariannya, baik secara langsung maupun tidak langsung, kepada kegiatan usaha berskala

mikro, kecil maupun menengah.Data menunjukkan bahwa jumlah UMKM di seluruh Indonesia mencapai sekitar 48 juta unit usaha. Dari jumlah tersebut, baru sekitar 35% unit usaha yang memiliki akses ke kredit perbankan.Potensi pertumbuhan UMKM itu sendiri sesungguhnya amat luar biasa. Potensi UMKM dalam menyerap tenaga kerja juga sangat besar, dengan perkiraan kontribusi terhadap pencapaian Produk Domestik Bruto (PDB) nasional sekitar 53%. Permasalahannya adalah begitu banyaknya UMKM yang feasible dari sudut pandang bisnis, namun tidak bankable karena tidak memiliki agunan cukup, tidak menjalankan pembukuan sebagaimana lazimnya perusahaan mapan, atau kurang memiliki pengetahuan mengenai konsep perbankan dan cara memperoleh kredit. Menyadari hal ini pemerintah melakukan terobosan dengan mengembangkan skema Kredit Usaha Rakyat atau bisa dikenal dengan sebutan KUR. Skema ini ditujukan untuk pengembangan usaha Mikro, Kecil dan Koperasi, dengan menggunakan dana bank serta ditunjang oleh jaminan dari lembaga penjaminan kredit.Hingga akhir tahun 2008, secara nasional realisasi penyaluran KUR telah mencapai Rp12,6 triliun lebih, mencakup jumlah debitur KUR sebanyak 1.671.668 orang. BRI menyalurkan lebih dari Rp 9,2 triliun kepada 1.615.973 debitur, hal ini berarti, dilihat dari rupiah penyaluran kredit, BRI menguasai 73% pangsa pasar KUR, tetapi apabila dicermati dari sisi debitur yang telah terlayani dengan KUR, porsi BRI adalah lebih dari 95%. Manfaat KUR begitu besar bagi perekonomian rakyat,memperkokoh tulang punggung dan sendi-sendi perekonomian nasional, menggalang pendapatan dan pertumbuhan bagi jutaan rumah tangga, lagipula sangat menguntungkan bagi bisnis perbankan.

BRI sebagai pihak penyambung kegiatan usaha UMKM Terhadap Sumber Pendanaan. Perkembangan sektor UMKM yang demikian menyiratkan bahwa terdapat potensi yang besar atas kekuatan domestik, jika hal ini dapat dikelola dan dikembangkan dengan baik tentu akan dapat mewujudkan usaha menengah yang tangguh, seperti yang terjadi saat perkembangan usaha-usaha menengah di Korea Selatan dan Taiwan. Namun, disisi yang lain UMKM juga masih dihadapkan pada masalah mendasar yang

secara garis besar mencakup: *pertama*, masih sulitnya akses UMKM pada pasar atas produk-produk yang dihasilkannya, *kedua*, masih lemahnya pengembangan dan penguatan usaha, serta *ketiga*, keterbatasan akses terhadap sumber-sumber pembiyaan dari lembaga-lembaga keuangan formal khususnya dari perbankan. Keterbatasan akses sumber-sumber pembiayaan yang dihadapi oleh UMKM khususnya pelaku Usaha Kecil dan Mikro (UKM) terutama dari lembaga-lembaga keuangan formal seperti perbankan, menyebabkan mereka bergantung pada sumber-sumber informal. Bentuk dari sumber-sumber ini beraneka ragam mulai dari pelepas uang (*rentenir*) hingga berkembang dalam bentuk unit-unit simpan pinjam, koperasi dan bentuk-bentuk yang lain. Dalam perkembangannya, lembaga-lembaga keuangan informal ini lebih mengena di kalangan pelaku UKM karena sifatnya yang lebih fleksibel, misalnya dalam hal persyaratan dan jumlah pinjaman yang tidak seketat persyaratan perbankan maupun keluwesan pada pencairan kredit. Hal ini merupakan salah satu indikator bahwa keberadaan lembaga-lembaga keuangan informal sesuai dengan kebutuhan pelaku UKM, yang umumnya membutuhkan pembiayaan sesuai skala dan sifat usaha kecil. Keberadaan lembaga-lembaga keuangan informal ini kemudian disebut sebagai Lembaga Keuangan Mikro (LKM).

Namun sangat disayangkan, bahwa keberadaan LKM belum mendapat tempat yang jelas dalam perekonomian nasional sebagaimana lembaga keuangan lainnya seperti perbankan (termasuk didalamnya BRI unit dan BPR), asuransi, perusahaan pembiayaan. Keberadaan perbankan telah diatur secara jelas dalam Arsitektur Perbankan Indonesia (API) dengan Bank Indonesia sebagai motor penggeraknya, bahkan terdapat penjaminan oleh pemerintah berupa Lembaga Penjamin Simpanan (LPS) yang semakin mengukuhkan keberadaan perbankan. Kondisi ini akan jauh berbeda bila dibandingkan dengan keberadaan LKM yang telah jelas mempunyai kontribusi pada pelaku UKM yang peranannya dalam PDB sangat besar. Upaya pengentasan kemiskinan yang dilakukan oleh pemerintah selama ini lebih menitikberatkan bentuk-bentuk transfer atau subsidi, padahal dalam

rantai kemiskinan tidak selalu harus diatasi dengan cara tersebut. Aspek yang lebih penting adalah memutus mata rantai kemiskinan yang dapat dilakukan antara lain dengan memberikan akses yang lebih luas kepada masyarakat miskin menjadi produktif, yang dalam pepatah disebut "*jangan berikan umpannya tapi berikanlah kailnya*", sehingga sangat relevan jika mengupayakan LKM sebagai salah satu pilar sistem keuangan nasional.

Lembaga keuangan mempunyai fungsi sebagai intermediasi dalam aktifitas suatu perekonomian. Jika fungsi ini berjalan baik, maka lembaga keuangan tersebut dapat menghasilkan nilai tambah. Aktifitas ekonomi disini tidak membedakan antara usaha yang dilaksanakan tersebut besar atau kecil, karena yang membedakan hanya besarnya nilai tambah berdasarkan skala usaha. Hal ini berarti bahwa usaha kecilpun jika memanfaatkan lembaga keuangan juga akan memberikan kenaikan nilai tambah, sehingga upaya meningkatkan pendapatan masyarakat salah satunya dapat dilakukan dengan cara yang produktif dengan memanfaatkan jasa intermediasi lembaga keuangan, termasuk usaha produktif yang dilakukan oleh masyarakat miskin. Pengentasan kemiskinan dapat dilaksanakan melalui banyak sarana dan program baik yang bersifat langsung maupun tak langsung. Usaha ini dapat berupa *transfer payment* dari pemerintah misalnya, program pangan, kesehatan, pemukiman, pendidikan, keluarga berencana, maupun usaha yang bersifat produktif misalnya melalui pinjaman dalam bentuk *micro credit*.

Secara hipotesis, kaitan antara pemberdayaan kredit mikro dengan upaya pengentasan kemiskinan merupakan pintu masuk relatif mudah bagi orang yang akan menjadi pengusaha pemula. Jika pengusaha pemula ini tumbuh dan berkembang akan terentaskan karena menjadi pengusaha atau karena *trickle down effect* dari semakin banyaknya pengusaha mikro. Pinjaman dalam bentuk *micro credit* merupakan salah satu upaya yang ampuh dalam menangani kemiskinan. Hal tersebut didasarkan bahwa pada masyarakat miskin sebenarnya terdapat perbedaan klasifikasi diantara mereka, yang mencakup: *pertama*, masyarakat yang sangat miskin (*the extreme poor*) yakni mereka yang tidak berpenghasilan dan tidak memiliki kegiatan

produktif, *kedua*, masyarakat yang dikategorikan miskin namun memiliki kegiatan ekonomi (*economically active working poor*), dan *ketiga*, masyarakat yang berpenghasilan rendah (*lower income*) yakni mereka yang memiliki penghasilan meskipun tidak banyak.

Pendekatan yang dipakai dalam rangka pengentasan kemiskinan tentu berbeda-beda untuk ketiga kelompok masyarakat tersebut agar sasaran pengentasan kemiskinan tercapai. Bagi kelompok pertama akan lebih tepat jika digunakan pendekatan langsung berupa program pangan, subsidi atau penciptaan lapangan pekerjaan. Sedangkan bagi kelompok kedua dan ketiga, lebih efektif jika digunakan pendekatan tidak langsung misalnya penciptaan iklim yang kondusif bagi pengembangan UKM, pengembangan berbagai jenis pinjaman mikro atau mensinergikan UKM dengan para pelaku Usaha Menengah maupun Besar. Kredit merupakan salah satu sumber permodalan yang sangat penting untuk membiayai kegiatan suatu usaha. Usaha mikro, kecil, menengah dan besar adalah skala bisnis yang terdapat di Indonesia yang memerlukan kredit sebagai tambahan permodalan dalam mengembangkan suatu usaha. Bagi usaha mikro, kecil dan menengah aspek permodalan merupakan salah satu kendala dari berbagai kendala yang dihadapi dalam menjalankan kegiatan usahanya. Kendala lain yang mendasar dan terkait dengan masalah permodalan adalah masalah kurangnya kewirausahaan, teknis produksi dan lemahnya kemampuan pemasaran dan manajemen.

Lembaga perbankan merupakan salah satu lembaga yang dapat memberikan kredit kepada usaha mikro, kecil dan menengah. KUR merupakan fasilitas pembiayaan yang khusus diperuntukan bagi usaha mikro, kecil dan menengah yang usahanya layak namun tidak mempunyai agunan yang cukup sesuai persyaratan yang ditetapkan perbankan. Tujuan akhir dari program KUR adalah meningkatkan perekonomian, pengentasan kemiskinan dan penyerapan tenaga kerja. Penyaluran KUR oleh BRI dimulai pada bulan November 2007, akan tetapi baru mulai dilaksanakan realisasinya pada bulan Maret 2008. KUR diberikan untuk mengembangkan atau meningkatkan usaha-usaha kecil dan mikro yang disalurkan melalui BRI Unit Sebagai salah satu

perbankan terbesar di Indonesia Bank Rakyat Indonesia Unit (BRI Unit) merupakan salah satu dari unit kerja Bank Rakyat Indonesia (BRI) yang melayani kegiatan usaha perbankan pada segmen mikro. Secara struktural BRI Unit berada di level paling bawah dalam struktur organisasi BRI. Unit kerja yang berada di atas BRI Unit secara berturut-turut adalah Kantor Cabang, Kantor Wilayah dan Kantor Pusat. Formasi standar pekerja di BRI Unit cukup sederhana, yaitu terdiri dari empat fungsi. Fungsi-fungsi tersebut adalah Kepala Unit, Mantri, *Teller* dan *Deskman* yang harus ditangani minimal oleh empat orang pekerja, yang merupakan jumlah standar pekerja di BRI Unit. BRI Unit yang sebelumnya bernama BRI Unit Desa, pertama sekali dibentuk pada tahun 1969, berkaitan dengan program Bimbingan Massal (Bimas) yang merupakan program pemerintah. Peran BRI Unit Desa dalam program Bimas tersebut adalah sebagai pemberi modal kepada petani di wilayah pedesaan. Dana yang disalurkan BRI Unit kepada petani ini berasal dari dana pemerintah, dalam hal ini BRI melalui BRI Unit Desa hanya berfungsi sebagai agen pemerintah (*Agent of Development*).

Pada tahun 1983 pemerintah mengeluarkan kebijakan deregulasi keuangan dan perbankan, diantaranya diberi kemudahan persyaratan untuk mendirikan sebuah bank dan setiap bank dapat menentukan sendiri tingkat suku bunga produknya. Kebijakan ini dimanfaatkan oleh BRI tentang keberadaan BRI Unit Desa yaitu dengan merubah fungsi BRI Unit Desa yang semula keberadaannya hanya berfungsi sebagai agen pemerintah dalam penyaluran kredit Bimas menjadi Lembaga Perantara Keuangan Pedesaan (*Commercial Rural Financial Intermediary*). Lokasi BRI Unit Desa yang semula lebih banyak didirikan di daerah pertanian atau persawahan, mulai direalokasikan ke sentra-sentra perekonomian di wilayah setempat. Sejak tahun 1984 nama BRI Unit Desa diganti dengan nama yang lebih komersial yaitu BRI Unit, dengan tidak hanya melayani masyarakat pedesaan juga perkotaan dan mulai menyalurkan Kredit Umum Pedesaan (Kupedes) yang pendekatannya mengarah ke komersial, selain itu juga mengukuhkan BRI

sebagai bank komersial yang memfokuskan usahanya pada usaha mikro, kecil dan menengah.

Sebagai lembaga keuangan perbankan pada umumnya melakukan kegiatan pelayanan pinjaman simpanan dan juga pelayanan jasa perbankan lainnya, seperti transfer, kliring, inkaso *payment point* dan *money changer*. Khusus pelayanan pinjaman di BRI Unit disalurkan melalui Kupedes yang merupakan kredit bersifat umum, individual, selektif dan berbunga wajar yang bertujuan untuk meningkatkan atau mengembangkan usaha mikro yang layak. Pada akhir tahun 2007 pemerintah mengeluarkan program KUR, program KUR ini sedikit diadaptasi oleh pemerintah Indonesia dari *Grameen Bank* (Bank Pedesaan) yang pertama kali didirikan di Bangladesh pada tahun 1976. *Grameen Bank* ini didirikan oleh Muhammad Yunus yang menerima hadiah Nobel perdamaian pada tanggal 13 Oktober 2006. *Grameen Bank* merupakan sebuah organisasi kredit mikro yang memberikan pinjaman kecil kepada orang yang kurang mampu tanpa memerlukan agunan dan membuat sistem perbankan berdasarkan saling percaya. Konsep *Grameen Bank* ini sudah diterapkan dibeberapa negara contohnya adalah Malaysia dan Filipina. Konsep ini pun akhirnya direalisasikan oleh Indonesia dengan mengeluarkan program KUR yang merupakan langkah nyata dalam membantu pengusaha mikro kecil dan menengah dalam pemberian kredit mikro.

KUR yang disalurkan melalui BRI sebagai salah satu bank pelaksana yang merupakan fasilitas kredit atau pembiayaan yang khusus diperuntukan bagi kegiatan usaha mikro, kecil dan menengah serta koperasi yang usahanya cukup layak namun tidak mempunyai agunan yang cukup sesuai dengan persyaratan yang telah ditetapkan oleh pihak perbankan. Program KUR bertujuan untuk meningkatkan perekonomian khususnya di bidang usaha mikro, kecil dan menengah, pengentasan kemiskinan dan penyerapan tenaga kerja. KUR dimulai dengan adanya Keputusan Sidang Kabinet Terbatas yang diselenggarakan pada tanggal 9 maret 2007 bertempat di kantor Kementrian Negara Koperasi dan UKM. Salah satu agenda keputusannya antara lain, dalam rangka pengembangan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM)

serta koperasi, pemerintah akan mendorong peningkatan akses UMKM dan koperasi kepada kredit atau pembiayaan dari perbankan melalui peningkatan kapasitas perusahaan penjamin. Dengan demikian UMKM dan koperasi yang selama ini mengalami kendala dalam mengakses kredit atau pembiayaan dari perbankan karena kekurangan agunan dapat diatasi. KUR baru dilaksanakan oleh BRI pada bulan Maret 2008, dan saat ini hanya dilaksanakan oleh BRI Unit. KUR terbagi menjadi dua yaitu KUR Retail dan KUR Mikro. KUR Retail maksimum *plafond* adalah sebesar Rp.500 juta, sedangkan untuk KUR Mikro maksimum *plafond* adalah sebesar lima juta rupiah. Saat ini BRI hanya mengeluarkan KUR dengan maksimum *plafond* sebesar lima juta rupiah yang hanya dilakukan oleh BRI Unit, sedangkan KUR retail belum dilakukan oleh BRI. Setelah dana direalisasikan oleh pihak bank, pihak peminjam berkewajiban mengembalikan kredit berdasarkan jangka waktu yang telah disepakati bersama. Jangka waktu kredit terbagi tiga, yaitu :

1. Kredit jangka pendek, berjangka waktu satu tahun.
2. Kredit jangka menengah, berjangka waktu antara satu tahun sampai dengan tiga tahun.
3. Kredit jangka panjang, berjangka waktu lebih dari tiga tahun.

Dalam pemberian kredit, pihak peminjam diharuskan memberikan agunan (pinjaman) kepada pihak bank. Barang yang menjadi agunan biasanya adalah surat-surat berharga seperti sertifikat rumah atau sertifikat tanah, sedangkan untuk Kretap agunannya adalah SK kerja. Khusus untuk KUR pihak peminjam tidak perlu memberikan agunan karena KUR merupakan kredit atau pinjaman tanpa agunan dan dijamin oleh pemerintah. Dalam KUR pihak peminjam dikenakan bunga pinjaman dalam pengembalian kredit, yaitu sebesar 1,125 persen per bulan. Pemerintah menjamin kredit apabila ternyata kredit yang disalurkan macet melalui perusahaan asuransi BUMN, yaitu PT. Asuransi Kredit Indonesia (Askrindo) dan Perum Sarana Pembinaan Usaha (SPU). Kedua perusahaan itu menanggung kredit macet hingga 70 persen.

Unit Usaha Syariah diawali dengan dioperasikannya 2 (dua) Kantor Cabang BRI Syariah di Jakarta dan Serang pada tanggal 14 April 2002. Sampai dengan akhir tahun 2008 BRI Syariah telah memiliki 27 Kantor Cabang BRI Syariah dan 18 Kantor Cabang Pembantu BRI Syariah yang tersebar di seluruh Indonesia. Dalam rangka mengantisipasi perkembangan bisnis syariah ke depan, meningkatkan kinerja dan memperkuat daya saing BRI khususnya dalam segmen usaha syariah, serta dengan memperhatikan perlunya pengelolaan bisnis perbankan syariah secara lebih terfokus, manajemen BRI memutuskan untuk memisahkan /*spin off* Unit Usaha Syariah (UUS) BRI. Melalui *spin off*, UUS BRI akan digabungkan ke dalam Bank Syariah BRI (BSB), yang merupakan hasil konversi Bank Jasa Arta (BJA) menjadi Bank Umum Syariah.Konversi dimaksud telah mendapatkan ijin dariBank Indonesia pada tanggal 16 Oktober 2008, sehingga sejak tanggal tersebut BRI telah memiliki anak perusahaan Bank Umum Syariah. Selanjutnya diharapkan BSB dapat tumbuh lebih cepat, sehingga dapat turut mendukung pertumbuhan perbankan syariah yang kuat di Indonesia.Ke depan, sesuai dengan visinya untuk menjadi bank Syariah ritel modern terkemuka, Bank BRI Syariah akan mengembangkan sinergi positif dengan BRI dengan memanfaatkan jaringan kerja BRI sebagai *office chanelling* dalam mengembangkan bisnis yang berfokus kepada usaha mikro, kecil dan menengah.[8]

d. Pangsa pasar yang meningkat.

Pasar Rau Kota Serang merupakan pasar induk yang sangat strategis di kawasan Banten. Wilayah cilegon, Pandeglang dan Serang semua kebutuhan pokok masyarakat diperoleh dari Pasar Rau. Hal ini memberikan keuntungan yang besar bagi para pedagang di pasar tersebut.

Pengelolaan pasar dapat meningkatkan labanya dengan cara meningkatkan pangsa pasar. Satu poin peningkatan pangsa di pasar bernilai

[8]. Nardi Lubis, "Peranan Bank Rakyat Indonesia (BRI) Dalam Menopang Pembangunan di Indonesia" *Artikel*, 2015

lima ratusan juta rupiah dan di pasar minuman ringan mungkin bernilai miliaran rupiah, tidak mengherankan jika persaingan normal berubah menjadi perang pemasaran. Dampak strategi pasar terhadap profitabilitas yang mengukur tingkat pengembalia investasi sebelum pajak, meninngkat sesuai pangsa pasar (PS) relatif yang dilayani. Temuan itu membuat banyak perusahaan berupaya memperluas pangsa pasar dan menjadi pemimpin pasa sebagai tujuan mereka. Riset lain menunjukan 40 perusaaan dengan pasar yang rendah memperoleh ROI sebelum pajak 20 persen, mungkin karena perusahaan memiliki mutu produk relatif tinggi, tingkat harga menengah ke bawah,lini produk sedikit, biaya total rendah. Ini berarti bahwa kenaikan pangsa pasar yang dilayani tidak akan secara otomatis dapat meningkatkan profitbilitas, karena masih tergantung pada strategi yang digunakan dalam meningkatkan pangsa pasar.

Faktor-faktor yang harus dipertimbangkan sebelum mengejar pengingkatan pangsa pasar adalah:

1. Kemungkinan timbulnya tindakan anti monopoli. Para pesaing iri cenderung berteriak monopoli jika suatu perusahaan dominan terus mengalami kenaikan pangsa pasar. Kenaikan resiko itu mengurangi daya tarik kenaikan pangsa pasar yang terlalu besar.
2. Skala ekonomi, bahwa profitabilitas mungkin turun jika pangsa pasar optimal adalah 50 persen, biaya untuk meraih pangsa pasar tersebut mungkin lebih tinggi nilainya dengan demikian.
3. Mungkin pengingkatan oangsa pasar beum diperlukan bila skala ekonomi belum dicapai, segmen pasar yang tidak menarik, pembeli mempunyai banyak pemasok, serta hambatan keluar tinggi.
4. Dalam banyak situasi pemimpi pasar dapat menignkatkan profitabilitasnya dengan secara selektif mengurnagi pangsa pasar yang lemah.
5. Profitabilitas.

Setiap bisnis dpaat mengingkatkan pangsa pasar apabila memiliki kinerja yang lebih baik dibandingkan pesaingnya dalam tiga hal yaitu:

1. Inovasi dan pengembangan produk baru utnuk menambah lebih banyak produk baru ke lini prdouk.
2. Meningkatkan mutu produk yang melebihi tawaran pesaing.
3. Mengingkatkan pengeluaran pemsarun secara lebih selektif sesuai jenis porduk konsumen atau industri misalnya pengeluran unuk wiraniaga, iklan promosi penjulan, pemotongan harga dan biaya penambahan nilai tertentu bagi pelanggan.

2. Program Dampingan

Program dampingan dalam rangka pembiayaan UMKM BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Serang kepada para pedagang Pasar Rau Kota Serang.

Kesamaan Pandangan. BRI syariah dan P2KP telah menjalin ikatan emosional dan diwujudkna dalam nota Kesepahaman Bersama (MOU) sejak tahun 2002 yang lalu dimana BRI akan ikut berperan aktif dalam pelatihan UPK BKM, pendampingan, monitoring dan bkan tidak mungkin akan memberikan dukungan pendanaan bagi UPK BKM. Buah MOU ini kembali diterjemahkan dalam Kontrak Kerja antara BRI dan P2KP 21 Juni tahun 2004 yang dilanjutkan dengan persiapan untuk pelaksanaan kerjasama tersebut. Untuk memungkinkan BRI siap melakukan serangkaian pelatihan, telah dipersiapkan Modul Pelatihan UPK BKM dan dilangsungkannnya pelatihan TOT bagi p aparat BRI. Pelatihan TOT ini berlangsung di hotel Jayakarta, Yogyakarta, 22 hingga 27 Agustus 2004 yang dibuka oleh Wakil Kepala Divisi Kredit Program BRI, Siti Muwarni dan Pimpro P2KP Pusat, Ir Ariyanto, Dipl, SE , ST. Peserta pelatihan ini sebanyak 50 orang, terdiri dari 7 orang dari Divisi Kredit Program Kanpus BRI, 2 orang dari Divisi diklat/MSDM , 11 orang dari 5 Kanwil BRI (DKI Jakarta, Bandung, Semarang, Yogya dan Surabaya), 23 orang dari 23 Kanca BRI di wilayah Pulau Jawa.

Setelah acara pembukaan hari pertama, selanjutnya dipisah dalam dua kelas, masing - masing dengan peserta kelas A, 26 orang dan Kelas B

24 orang. Dikemukakan Ibu Siti Muwarni, Waka Divisi Program BRI, bahwa TOT. ini merupakan kelanjutan MOU antara BRI dengan P2KP yang telah dibuat tahun 2002. Karena P2KP telah merintis Usaha Ekonomi melalui dukungan Proyek kepada UPK/BKM. UPK dan BKM menggunakan dana tersebut untuk kegiatan layanan pinjaman dan mulai menggalang simpanan. BRI sejak lama telah memberikan dampingan dalam berbagai layanan simpan pinjam, seperti melalui Badan Kredit Desa (BKD). Dengan demikian UPK/BKM akan menjadi dampingan dari BRI selanjutnya.

Bahwa UPK/BKM merupakan bagian dari upaya penaggulangan kemiskinan, bagi BRI merupakan penjajakan lanjutan kerjasama dan dasar pijak, sehingga tercipta kesamaan pandangan antara P2KP, UPK/BKM dengan sudut pandang BRI, yang selama ini memberikan dukungan kepada BKD dan LKM. Dalam acara ini Ir Riyanto, Dipl SE ST, selaku Pimpro P2KP Pusat, memberikan catatan antara lain ;Intervensi P2KP meliputi tridaya, sosial, lingkungan dan ekonomi, dengan prinsip proses pembelajaran bersama. Dalam program P2KP tahap pertama, 93 % dari mana Bantuan Langsung Masyarakat (BLM), digunakan untuk layanan pinjaman. Sesungguhnya terjadi kesalahan pemahaman bahwa P2KP lebih terfokus dalam pengembangan ekonomi. Pada hal P2KP memandang, bahwa persoalan kemiskinan berpijak pada aspek perilaku/watak manusia. Bila perilaku/watak manusia itu baik, maka dengan sendirinya dia akan lebih mudah keluar dari kemiskinan. Karena itu core bisnis P2KP adalah bagaimana agar perilaku/watak pribadi itu mengarah pada hal yang positif Dengan kerja sama P2KP dengan BRI, UPK/BKM yang dalam tahap pembelajaran di lapangan, diharapkan akan lebih sustainable, dengan adanya pelatihan dan pendampingan lanjutan oleh BRI Tantangan Tugas yang diberikan kepada BRI, sebuah resiko dan tantangan.

Karena BRI dengan reputasi yang dimiliki dalam layanan kredit mikro utama di Indonesia, jangan terganggu dengan kerjasama ini. Kegagalan kerjasama dengan P2KP merupakan hal yang sangat merusak

kredibilitas BRI, uangkap Ibu Siti Muwarni. Namun di pihak lain , dalam perpsktif kedepan UPK/BKM adalah pasar layanan BRI, sekaligus juga sebagai penjabaran wujud kepedulian BRI pada rakyat kecil. Para peserta pelatihan ini akan bertugas sebagai fasilitator dalam pelatihan 800 BKM dan UPK yang akan berlangsung dalam bukan September hingga Oktober 2004 di berbagai kota. Kota lokasi penyelenggaraan pelatihan ini adalah Jakarta, Yokyakarta, Bandung, Semarang dan Surabaya. Pelatihan BKM akan diikuti oleh dua orang wakilnya selama 2 hari sementara pelatihan UPK akan diikuti 3 orang dari tiap UPK selama 5 hari. BKM dan UPK yang akan mengikuti pelatihan ini diseleksi oleh P2KP dengan berpijak pada empat kriteria dasar, yaitu sejauh mana BKM telah dapat memelihara kepercayaan yang dilihat dalam bentuk tranaparansi, akuntabilitas dan partisipasi relawan dan dianamika mussyawarah. Kriterai kedua adalah sejauh mana BKM memmang berpihak pada si miskin dari dimensi layanan dan aspirasi.

Sementara kriteria ketiga adalah apakah BKM telah menjadi representatif warga sasaran P2Kp dan kriteria terakhir adalah sejauh mana BKM telah mengakar. Karena sesungguhnya BKM itu sendiri semacam Board of Trustes/Lembaga Kepercayaan Masyarakat dengan pimpinan kolektifnya. Dengan dukungan BLM yang diberikan maka proses pembejajaran semakin cepat. Tentunya BLM dalam hal ini, hanya sebagai tool. Dengan pendekatan ini, P2KP sangat menghindari pendekatan program yang bersifat instant. BKM Prawirodirjan, Sebuah Contoh Bahagian dari TOT ini adalah kunjungan lapangan ke BKM dan UPK di wilayah Yogyakarta dan sekitarnya. Peserta TOT diorganisir dalam 7 kelompok dan masing masing mengun jungi sebuah UPK BKM. Salah satu UPK BKM yang dikunjungi oleh Kelompok III adalah di kelurahan Prawirjodirjan, Kecamatan Gendoman, Kota Yogyakarta.

Kelurahan ini salah satu lokasi dari 45 Kelurahan sasaran P2KP, dengan penduduk 2600 jiwa, 713 KK. Kelurahan ini terbagi dalam 18 RW dan 61 RT. Diperkirakan sekitar 70 % dari penduduk termasuk Miskin.

BKM telah meneriman dana BLM 240 juta pada tahun 2001 untuk kegiatan ekonomi dana tersebut telah berkembang menjadi Rp 350 juta . tahun 2004. P2KP tahap pertama tidak mengaruskan untuk penggunaan BLM untuk tridaya sejak awal. Dana ini telah dimanfaatkan oleh 79 KSM dengan 421 orang pemanfaat. Pemanfaat dana BLM untuk layanan pinjaman bergulir diutamakan hanya yang memiliki usaha. Mereka harus berhimpun dalam KSM, dengan anggota 4 hingga 10 orang.

Sebagai Ketua BKM adalah Pak Bambang, Swasta dan Ketua Pengawas Pak Yoyo seorang Dosen di Universitas di Magelang, sebagai menager UPK Ibu Eti Mahdalena. UPK didukung oleh tifa orang pelaksana yang lain, yaitu Ibu Darmadi, Sekiretaris, Avi Rahman, kasir dan Suprihatin, Juru Buku. UPK hanya buka jam 18.30 hingga 21.00, Senin hingga Jum,at. Layanan pinjaman diberikan kepada KSM dan aplikasinya dimasukan dalam no urut peminjam. Setelah aplikasi diterima, UPK melakukan dialog dan kalau perlu pengecekan lapangan, setelah itu dimasukan dalam no urut rencana realisasi. Semua besar layanan pinjaman kepada anggota KSM hanya Rp 500.00/orang, sekarang UPK telah mampu memberikan layanan pinjaman sebesar Rp 3.000.000, maksimal. Tercatat jumlah piutang akhir Desember 2004 sebesar 544.900.000 pada tahun 2002 jumlah piutang diakhir tahun Rp 491.900.000. Tingkat tunggakan tahun 2003 lebih kecil, hanya Rp 4.540.00 (0.65%), pada hal tahun 2003 mencapai Rp. 12.283.000. Kecilnya tunggakan layanan pinjaman karena KSM dan anggota semakin menyadari bahwa dana ini adalah dana besar dan masih banyak yang antri untuk memperoleh layanan.

Selain itu, setiap bulan, perkembangan UPK, seperti siapa peminjam, besar pinjaman, pengembalian, tunggakan selalu didapat dibaca dan dicermati oleh masyarakat di papan pengumuman BK yang tersebar di 7 lokasi. Masyarakat tidak keberatan dengan cara keterbukaan ini, karena memang dalam pertemuan dengan anggota disampaikan dan disepkati. Jasa layanan pinjaman yang diperoleh dapat menutup biaya operasional.

Misalnya saja kita lihat tahun 2003, biaya operasional mencapai Rp 30.680.000 lebih besar dari tahun 2002 senilai Rp. 32.522.000. Sementara keseluruaan pendapatan tahun 2003 mencapai Rp. 97.157.000 dan pada tahun sebelumnya Rp. 87.218.300. Pendapatan terbesar adalah dari jasa pinjaman dana bergulir, dengan kesepakatan 1,5 % per bulan, flat dan dengan durasi pinjaman hanya 12 bulan. Lurah Kelurahan ini Drs Nur Hidayat, bangga dengan perkembangan BKM dan UPK di wilayahnya. Kebangaan ini semakin tinggi, karena dalam beberapa tahun terakhir Lurah dan BKM sering diundang ke Jakarta membagi pengalaman dan memperoleh penghargaan. Malah Kelurahan ini termasuk kelurahan teladan. Hasil jasa UPK digunakan untuk kegiatan lain. Diantara kegiatan yang dilakukan dengan pemanfaatan alokasi jasa dana bergulir adalah pemberian beasiswa sejak 3 tahun yang lalu kepada anak anggota KSM.

Setiap tahun diberikan berasiswa untuk 14 anak dengan rata rata SPP Ep 120.000/orang. Dalam waktu yang bersamaan juga dilakukan dukungan dan bantuan untuk perbaikan sarana ibadah di kelurahan ini. UPK/ BKM memberikan bahan bangunan kepada Musyola dan juga Gereja, tahun 2003 yang lalu. Kontrol masyarakat terhadap UPK BKM berlangsung pada saat KSM melakukan transaksi di UPK BKM, melalui papan pengumuman yang ada di 7 lokasi. Yang menarik lagi, adalah UPK BKM setiap tahun telah memanfaatkan akuntan Publik untuk mengaudit keuangannya. Tahun 2003 audit yang dilakukan denga hasil baik. Bagi BKM hal penting, walau harus mengeluarkan dana untuk akutan public (Hj. Nuraini) Rp 675.000/tahun 2003.

Beberapa petikan dan ungkapan KSM dan pemanfaat dengan layanan UPK/ BKM di wilayah ini, adalah: o Kasim Ketua KSM 18 dengan 6 anggota yang pertama menerima pinajamn Rp 750.00/orang dan sekarang Rp 2.500.000/orang. Anggota KSM terdiri dari pedagang baso, pedagang gorengan dan kasim sendiri adalah penggali pasir. KSM ini selalu tepat waktu mengembalikan, karena kalau ada anggota yang telat membayar ke dia, disuruh setor langsung ke UPK. Umumnya mereka malu kalau setor ke

UPK, karena terlambat. KSM ini selalu dapat IPTW, hadiah tepat waktu Dulu rumah saya dianggap rumah tidap sehat, sekarang rumah saya sudah beton dan lantai keramik. Ga malu lagi, anak saya ada yang sudah selesai kuliah. o Ibu Siti, KSM 7, dengan 5 orang anggota. Dulu dapat pinjaman Rp 500.000/orang dan sekarang dapat pinjaman 2 juta/orang.

Usaha gorengan sudah ditipkan di beberapa kios. Dua anaknya sedang kuliah di STAN dan IAIN. o Sudaryanto, KSM X, dengan anggota 7 orang . Sudaryanto mulai memperoleh pinjaman Rp 750.000 dan sekarang sudah Rp. 2.500.000. Usaha yang dijalankan adalah pembuatan shultte cock , disebut jalan ya jalan disebut mati ya nggak mati. Dengan dukungan pinjaman ini dia sudah dapat membuat stock barang dan malahan mulai keliling di titip di toko. o Ribowo, Ketua KSM 11, dengan anggota 6 orang. Ribowo juga Ketua RT 36 menjalankan usaha jasa border. Semula dia hanya sewa mesin bordir, dengan pinjaman sebesar Rp 2.500.000, telah dapat membeli mesin bordir dan 1 pekerja tetap. Namun usaha ini belum maksimal, karena tidak dapat membuat bahan bordir.

Tetapi usaha lebih lancar dan tidak nunggak. Ribowo, masih perlu Rp 7.500.000, agar usaha bordir ini lebih bertahan. Kelompoknya selalu dapat hadiah IPTW karena selalu tepat waktu Agenda Beberapa agenda patut menjadi titik perhatian nanti, seperti dijelaskan oleh Ibu Siti Muwarni, · Orang miskin diharapkan akan dapat memberdayakan diri sendiri dan sangat tergantung dengan sikap mentalnya. Sikap mental positif yang dibangun oleh P2KP menjadi pijakan kemitraan BRI. Karena salah satu ukuran partner BRI adalah aspek Character. Dan Tidak mudah mengubah dan membentuk karakter positif yang diperlukan · BRI selalu berhubungan dengan pihak dengan legalitas hukum, baik individu maupun perusahaan.

Dalam konteks ini kita perlu sikapi bagaimana aspek hukum dari UPK BKM. Bisa saja nanti UPK atau KSM mengarah pada bentuk kelembagaan ekonomi formal, seperti koperasi. Hal ini penting untuk qperikatan antara BRI dengan Mitranya. · Dana bergulir P2KP saat ini diberikan kepada pemanfaat melalui KSM. Besar layanan dukungan modal

antara Rp 500.000 hingga Rp 2.500.000/orang, dengan bunga 1,5 % bulan, flat. Dimasa datang penentuan suku bunga ini akan didasarkan pada cost oef money dan services. BRI akan mengajak UPK/BKM untuk menelaahnya. · Tentang aspek reward dan funish bagi UPK/BKM perlu dilihat dalam perpektif kedepan, walau saat ini belum banyak kejadian yang merisaukan. Ditambahkan pula oleh Pimro P2KP Pusat, Ir Ariantao, bahwa " Lokasi P2KP secara formal di perkotaan. Lokasi yang ditentukan tidak tumpang tindih dengan PPK yang lebih berorientasi pedesaan. Lokasi ini sebelumnya dikonsultasikan dengan Pemda. Walau disebut perkotaan, di beberapa daerah , khususnya di luar Jawa, dimensi perkotaan tidak begitu kentara. Tidak ada deskriminasi P2KP, kota dan desa. Lebih jauh di dengan proses pembelajaran yang berlangsung diharapkan terjadi sinergi antara berbagai kelembagaan yang ada di tingkat Kelurahan dan Desa. Kasus Pekalongan, dimana BKD dengan UPK/BKM terlihat bersaing, mungkin saja. Karena layanan berbeda dan pendekatan berbeda."

Kredit Usaha Rakyat (KUR) adalah program dari pemerintah berupa pinjaman modal usaha yang dananya 100% dari bank pelaksana KUR untuk rakyat Indonesia yang produktif dan Layak namun Belum Bankable dengan plafon sampai dengan Rp. 500.000.000; (lima ratus juta rupiah) yang dijamin oleh Perusahaan Penjamin. Karena dananya dari bank pelaksana makanya bunganya & sistemnya berbeda beda, dan jika anda di tolak bank BRI bisa mengajukan di bank lainya yang penting Tidak sedang menerima kredit/pembiayaan dari perbankan dan/atau yang tidak sedang menerima Kredit Program dari Pemerintah/selain KUR.

KUR BRI ditujukan pada sektor pertanian (on farm), perikanan (on farm) dan industri pengolahan, dan sektor perdagangan. Dalam program-nya ini Bank BRI beberapa bulan yang lalu memberitakan bahwa Pada tahun 2016 lalu, Bank BRI mampu menyalurkan KUR sebesar Rp. 69,4 Triliun kepada 3,9 juta debitur.

Pencapaian ini lebih tinggi daripada yang ditargetkan oleh pemerintah yakni sebesar Rp. 67,5 Triliun. Khusus untuk tahun 2017, dari

target KUR nasional sebesar Rp. 110 Triliun, Bank BRI mendapatkan kepercayaan dengan mendapatkan porsi penyaluran sebesar Rp. 71,2 Triliun atau 65% dari total KUR nasional di tahun 2017.

Sebenarnya KUR ini bukan hanya bank BRI, bank yang lain juga mempunyai program ini, ada 33 bank pelaksana KUR dan rata rata bank daerah menjadi bank pelaksana, seperti bank BJB yang pernah saya ikuti. Memang bank BRI-lah yang masyarakat kenal dengan program KUR-nya sehingga anggapan-nya cuma bank BRI saja. Dulu 4 tahun yang lalu Pengalaman saya pernah mengajukan KUR ke BRI, gak tau kenapa lama banget realisasinya dan prosesnya agak berbelit belit padahal saya punya agunan. Mungkin karena terlalu banyak yang mengajukan jadi lama prosesnya, terbukti Selama hampir 3 bulan, dari awal tahun 2017 hingga pertengahan bulan Maret 2017, Bank BRI berhasil menyalurkan KUR sebesar Rp. 11,8 Triliun kepada lebih dari 646 ribu debitur. "Ini mempertegas posisi Bank BRI sebagai bank yang fokus kepada pemberdayaan UMKM di Indonesia," ujar Direktur Utama Bank BRI Suprajarto. Angka ini merupakan prestasi tertinggi yang pernah dicapai oleh lembaga perbankan". Dengan proses yang lama itu saya gak sabar dan beralih ke bank BJB.

Tapi untuk tahun 2017 ini dipermudah katanya, sebagai info disela sela acara kofrensi pemberdayaan ekonomi umat, ketiaka acara itu akan ditutup wakil presiden Jusuf Kalla mengatakan "dalam beberapa bulan kedepan bunga KUR akan diturunkan dari 9% menjadi 7%. Kebijakan ini dilakukan untuk mendorong pengembangan sektor UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah). Jika anda berminat silakan anda langsung saja kekantor BRI terdekat dan tanyakan selengkapnya. Saya sebagai penulis disini hanya memberikan info prgram KUR, syarat dan ketentuan-nya saja.

Pembiayaan KUR BANK BRI

- Kredit Usaha Rakyat (KUR) BANK BRI terdiri dari KUR Mikro, KUR Ritel, dan KUR TKI

- KUR Mikro BANK BRI adalah Kredit Modal Kerja dan atau Investasi dengan plafond s.d Rp 25 juta per debitur
- KUR Ritel BANK BRI adalah Kredit Modal Kerja dan atau Investasi kepada debitur yang memiliki usaha produktif dan layak dengan plafond > Rp 25 juta s.d Rp 500 juta per debitur
- KUR TKI BANK BRI diberikan untuk membiayai keberangkatan calon TKI ke negara penempatan dengan plafond s.d Rp 25 juta
- KUR BANK BRI diberikan kepada pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah dengan usaha produktif dan layak
- Sektor usaha yang dibiayai sesuai dengan ketentuan pemerintah
- KUR BANK BRI dapat dilayani di seluruh Unit Kerja BANK BRI yang tersebar di seluruh Indonesia

Syarat Calon Debitur

KUR Mikro BANK BRI

- Individu (perorangan) yang melakukan usaha produktif dan layak
- Telah melakukan usaha secara aktif minimal 6 bulan
- Tidak sedang menerima kredit dari perbankan kecuali kredit konsumtif seperti KPR, KKB, dan, Kartu Kredit
- Persyaratan administrasi
  Identitas berupa KTP, Kartu Keluarga (KK), dan surat ijin usaha

KUR Ritel BANK BRI

- Mempunyai usaha produktif dan layak
- Tidak sedang menerima kredit dari perbankan kecuali kredit konsumtif seperti KPR, KKB, dan, Kartu Kredit
- Telah melakukan usaha secara aktif minimal 6 bulan
- Memiliki *Surat Ijin Usaha Mikro dan Kecil (IUMK)* atau surat ijin usaha lainnya yang dapat dipersamakan

KUR TKI BANK BRI

Individu (perorangan) calon TKI yang akan berangkat bekerja ke negara penempatan.

Persyaratan administrasi:

1. Identitas berupa KTP dan Kartu Keluarga
2. Perjanjian kerja dengan pengguna jasa
3. Perjanjian penempatan
4. Passpor
5. Visa
6. Persyaratan lainnya sesuai ketentuan

Ketentuan dan Syarat Kredit

KUR Mikro BANK BRI

- Besar kredit

Maksimal sebesar Rp 25 juta per debitur

- Jenis kredit
    - Kredit Modal Kerja (KMK) jangka waktu maksimal 3 (tiga) tahun
    - Kredit Investasi (KI) jangka waktu maksimal 5 (lima) tahun
- Akad Mudharabah (bagi hasil)
- Tidak dipungut biaya provisi dan administrasi

KUR Ritel BANK BRI

- Besar kredit

> Rp 25 juta - Rp 500 juta

- Jenis kredit
    - Kredit Modal Kerja (KMK) jangka waktu maksimal 4 (empat) tahun
    - Kredit Investasi (KI) jangka waktu maksimal 5 (lima) tahun
- Akad Mudharabah

Tidak dipungut biaya provisi dan administrasi

- Agunan sesuai ketentuan bank

KUR TKI BANK BRI

- Besar kredit

Maksimal Rp 25 juta atau sesuai *Cost Structure* yang ditetapkan pemerintah

- Akad Murabahah
- Tidak dipungut biaya provisi dan administrasi
- Jangka waktu maksimal 3 (tiga) tahun atau sesuai kontrak kerja
- Tujuan negara penempatan Singapura, Hongkong, Taiwan, Brunei, Jepang, Korea Selatan, dan Malaysia

Simulasi angsuran KUR Besarnya Pinjaman Sesuai Jangka Waktu Yang Akan Dipilih 2016

Ilustrasi Tabel Angsuran KUR BRI 2017

POKOK PINJAMAN	12 Bulan	18 Bulan	24 Bulan	36 Bulan
5.000.000	437.167	298.278	228.833	159.389
6.000.000	524.600	357.933	274.600	191.267
7.000.000	612.033	417.589	320.367	223.144
8.000.000	699.467	477.244	366.133	255.022
9.000.000	786.900	536.900	411.900	286.900
10.000.000	874.333	596.556	457.667	318.778
11.000.000	961.767	656.211	503.433	350.656
12.000.000	1.049.200	715.867	549.200	382.533
13.000.000	1.136.633	775.522	594.967	414.411
14.000.000	1.224.067	835.178	640.733	446.289
15.000.000	1.311.500	894.833	686.500	478.167
16.000.000	1.398.933	954.489	732.267	510.044
17.000.000	1.486.367	1.014.144	778.033	541.922
18.000.000	1.573.800	1.073.800	823.800	573.800
19.000.000	1.661.233	1.133.456	869.567	605.678
20.000.000	1.748.667	1.193.111	915.333	637.556
21.000.000	1.836.100	1.252.767	961.100	669.433
22.000.000	1.923.533	1.312.422	1.006.867	701.311
23.000.000	2.010.967	1.372.078	1.052.633	733.189
24.000.000	2.098.400	1.431.733	1.098.400	765.067
25.000.000	2.185.833	1.491.389	1.144.167	796.944

<< **Baca juga:** Syarat Lengkap Buka Rekening Tabungan BRITAMA >>

Prosedur/Mekanisme Pengajuan KUR BRI

- Pemohon (UMKMK) mengajukan surat permohonan KUR kepada Bank dengan melampiri dokumen seperti legalitas usaha (jika ada), perizinan usaha, catatan keuangan dan sebagainya.
- Bank mengevaluasi/analisa kelayakan usaha UMKMK berdasarkan permohonan UMKMK tersebut.
- Apabila menurut Bank, usaha UMKMK layak maka Bank menyetujui permohonan KUR. Keputusan pemberian KUR sepenuhnya merupakan kewenangan Bank.
- Bank dan UMKMK menandatangani Perjanjian Kredit/Pembiayaan.
- UMKMK wajib membayar/mengangsur kewajiban pengembalian KUR kepada Bank sampai lunas.

Dokumen Yang Di Perlukan:

- Identitas diri nasabah, seperti KTP, SIM, Kartu Keluarga, dll.
- Legalitas usaha, seperti akta pendirian, akta perubahan
- Perzinan usaha, seperti SIU, TDP, SK Domisili, dll
- Catatan pembukuan atau laporan keuangan
- Copy bukti agunan

Yang Termasuk Agunan Sebagai Jaminan:

- Agunan wajib ada yaitu Kelayakan Usaha dan Obyek yang dibiayai itu sendiri (jenis usaha yang sudah anda jalankan), Kalau anda tidak punya usaha apa apa mustahil akan di setujui
- Agunan Tambahan sesuai dengan ketentuan pada Bank Pelaksana, misalnya sertifikat tanah, BPKB mobil, dan lain sebagainya.

<< **Baca Juga: Cara & Syarat Mengajukan KUR BNI Terbaru 2017** >>

Itulah **KUR BRI 2017**, Syarat Dan Ketentuan ***KUR BRI 2017***, Mekanisme & Prosedur Mangajukan KUR BRI. Untuk Cara lebih lengkapnya silahkan anda datangi saja kekantor BRI terdekat daerah anda,

dengan senang hati mereka akan menerangkan semuanya tentang persyaratan dokumen yang harus anda sediakan.

Pencarian terkait: *KUR Bank BRI 2017 , tabel anguran KUR bank BRI akad syariah 2017, syarat mengajukan KUR BRI 2017, pinjaman KUR BRI 2017, kredit usaha rakyat (KUR) BRI 2017, agunan KUR BRI 2017, jaminan KUR BRI 2017.*

3. Program Pendukung

Program pendukung pembiayaan Usaha Mikro Kecil Menengah Bank Rakyat Indonesia Syariah di Kantor Cabang Pembantu Serang kepada para pedagang di Pasar Rau Kota Serang, mesti didukung oleh berbagai hal, yaitu:

a. Tempat yang strategis

Jarak tempuh Bank Rakyat Indonesia Syariah Kantor Cabang Pembantu Serang di Jln. Ahmad Yani No. 165 Serang. Sangat setrategis berada di pusat Kota Serang, berjarak kurang lebih 1 Km dengan Pasar Rau sebagai pusat pasar induk dimana tempat para nasabah berusaha dagang. Transpormasi bisa dari segala arah baik menuju BRI Syariah maupun ke Pasar Rau. Dari terminal Pakupatan Serang dengan naik Angkut Kota "Pakupatan-Royal" hanya dengan tarif Rp. 3.000. begitupun ke Pasar Rau dengan naik Angkutan Kota "Pakupatan-Royal" hanya dengan tarif Rp. 3.000. demikian dari Pasar Rau ke BRI Syariah dengan naik Angkutan Kota "Pakupatan-Pasar Rau" dengan ongkos Rp. 3000. Ini dapat memudahkan para Nasabah pedagang di Pasar Rau untuk berkomunikasi.

Pasar Rau Trade Center merupakan pasar induk yang merupakan banyak pedagang dengan bermacam-macam produk yang digolongkan dalam beberapa bagian, diantaranya:[8]

1) Lantai Dasar terdapat beberapa bagian blok-blok, yakni:

---

[8] Munadi, "Gambaran Umum dan Sejarah Pasar Rau Trade Center Kota Serang", *Wawancara*, dengan Manager PT. Pesona Banten Persada Pasar Rau Trade Center Kota Serang, 21 Juli 2017.

- Blok A sampai Blok F khusus pedagang kering atau pakaian, pedagang makanan dan minuman.
- Blok M diisi oleh pedagang buah-buahan.
- Blok I meliputi pedagang sembako dan kelontongan
- Blok J sampai Blok K terisi oleh pedagang basah yakni pedagang sayuran, ikan dan daging.

2) Lantai I:
- Blok A sampai Blok F diisi oleh pedagang makanan dan minuman, salon, mainan.
- Blok I sampai Blok K meliputi pedagang sembako, sayuran dan ikan. Dengan catatan, pedagang ini berjualan kira-kira pukul 22.00-08.00,

3) Lantai II: Blok pedagang pisang, Kantor PT. Pesona Banten Persada, GOR Bulu Tangkis, Masjid, Area Parkir, Bilyard.
4) Pedagang Hamparan yakni seperti sayuran, cabe, bawang, jahe, laos dan lain sebagainya. Pedagang ini berjauaan kira-kira pukul 22.00-08.00

Sejak diresmikan dengan nama Pasar Rau Trade Center oleh Presiden ke lima Megawati Soekarnoputri pada 22 Agustus 2004 lalu, Pasar Rau Trade Center semakin masyhur khususnya untuk produk-produk tekstil, tidak hanya di kalangan masyarakat ekonomi menengah ke bawah, namun kalangan menengah ke atas, karena kini Pasar Rau Trade Center bukan lagi pasar tradisional. Pasar yang saat ini berada di daerah administrasi Pemerintah Kota Serang ini telah mengalami banyak perkembangan sejak didirikan. Sebelum menjadi kawasan pasar, Rau merupakan daerah rawa-rawa yang tergenang air. Dari sinilah, Pasar Rau Trade Center mendapatkan namanya, Pasar Rawa, yang kemudian lebih dikenal dengan Pasar Rau Trade Center (RTC). Perubahan nama ini pun kemungkinan besar merupakan bentuk arbitrasi dialek antar para pedagang yang berasal tidak hanya dari Serang, namun juga dari Cilegon, Pandeglang, Rangkasbitung, Ciruas, Merak, Labuan, Banten Lama,

Tanggerang dan Cikande.[10] Pasar Rau Trade Center awalnya tergelar di atas lahan seluas 5,7 ha. Pasar ini dibangun pada tahun 1982 sebagai relokasi bagi para pedagang tradisional di Pasar Lama, Kota Serang. Pasar Rau Trade Center awalnya pula ditetapkan sebagai pasar tradisional oleh Pemerintah Kabupaten Serang kala itu. Kemudian Pasar Rau Trade Center beralih kategori menjadi pasar induk dengan pengurangan luas lahan menjadi 4,5 hektare, sebagai akibat dari pelebaran jalan.

Perkembangan setelahnya pun terus terjadi menuruti alur zaman, khususnya ketika Banten dinobatkan sebagai provinsi. Perubahan akibat otonomi daerah ini tak bisa tidak menyentuh pula pada masyarakat bawah, termasuk pada keberadaan Pasar Rau Trade Center sebagai Pasar Induk yang berada di ibukota provinsi Banten. Alasan inilah yang kemudian mengharuskan Pasar Rau Trade Center yang masih tradisional berubah menjadi Pasar Induk Modern. Maka pada 2002, Pemerintah Kabupaten Serang melalui Dinas Pengelolaan Pasar (DIPPAS) bekerja sama dengan PT Pesona Banten Persada sebagai pengembang, mulai membangun Pasar Rau Trade Center (RTC). Pihak pengelola pun berharap Pemerintah Kota Serang dapat memberikan perhatian yang lebih terhadap lingkungan di seputar gedung RTC, yang bukan lagi menjadi tanggung jawab pihak pengelola, seperti jalan dan kios-kios di luar pagar gedung RTC, sehingga Pasar Rau Trade Center tidak lagi terkesan kumuh.[11]

b. Program yang ditawarkan BRI Syariah

Kenapa para pedagang pasar Rau lebih memilih program yang ditawarkan BRI Syariah untuk menjadi nasabah. Karena memang keunggulan BRI Syariah dengan bank lainnya itu terletak di asuransi,

---

[10] Munadi, "Gambaran Umum dan Sejarah Pasar Rau Trade Center Kota Serang", *Wawancara*, dengan Manager PT. Pesona Banten Persada Pasar Rau Trade Center Kota Serang, 21 Juli 2017.

[11]. Munadi, "Gambaran Umum dan Sejarah Pasar Rau Trade Center Kota Serang", *Wawancara*, dengan Manager PT. Pesona Banten Persada Pasar Rau Trade Center Kota Serang, 21 Juli 2017.

karena jika nasabah melakukan pinjaman hingga Rp 500 juta, mereka tidak dikenakan biaya asuransi jiwa. Untuk asuransi tetap dibayarkan kepada pihak asuransi, namun BRI Syariah yang akan menanggung semua pembayaran asuransi tersebut". Dengan kehadiran produk tersebut diharapkan UMKM yang mendapatkan bantuan modal mampu mengembangkan diri dan terus berperan secara aktif dalam memajukan kerakyatan.

UMKM atau Usaha Mikro Kecil Menengah merupakan sebuah usaha yang kala ini banyak digandrungi oleh masyarakat di Indonesia khususnya, jenis usaha yang satu ini meski terbilang usaha kecil namun jika dijalani dengan benar dan sabar dapat menghasilkan omset yang luar biasa besar. Kala ini banyak sekali pengusaha muda di Indonesia yang berusaha untuk mengembangkan usaha mikro yang dijalaninya, namun ada satu hal yang menjadi kendala yakni modal atau biaya. Dalam sebuah usaha, tentunya modal menjadi faktor paling utama bagaimana usaha tersebut bisa tumbuh dan juga berkembang. Tanpa adanya modal, hampir mustahil untuk dapat mengembangkan usaha ke tingkat yang lebih baik lagi. Masa sekarang ini, menemukan modal untuk usaha terbilang gampang, karena saat ini ada sebuah produk pembiayaan terpercaya dari bank BRI Syariah untuk dijadikan sebagai modal usaha.

Untuk usaha mikro sendiri, ada produk pembiayaan pinjaman usahanya sendiri dengan nama UKM atau usaha kecil menengah. Produk pembiayaan UKM ini diberikan oleh bank BRI Syariah yang khusus diberikan bagi pengusaha dalam kategori kecil atau menengah, jenis dari produk pembiayaannya sendiri sangat beragam mulai dari pembiayaan mikro.

Seperti yang telah dijelaskan di atas, produk pembiayaan yang satu ini diberikan kepada pengusaha kecil agar dapat mengembangkan jenis usaha yang sedang ditekuninya. Ada berbagai macam produk dari pembiayaan mikro ini, diantaranya adalah Mikro

25iB, Mikro 75iB, dan mikro 500iB. Plafond yang akan diberikan untuk 2 jenis produk dari pembiayaan Mikro ini tentu berbeda, disesuaikan dengan kebutuhan nasabah. Bagi nasabah yang memerlukan modal besar, tentunya jenis produk pembiayaan Mikro yang akan diajukan disesuaikan dengan modal yang ia butuhkan. Dalam hal ini, bank BRI Syariah memberikan kemudahan dalam hal pembagian pembiayaan modal yang diperlukan oleh nasabahnya. Untuk plafond produk dari pembiayaan Mikro dengan Mikro 25iB, plafond yang diberikan mulai dari Rp. 5 juta sampai dengan Rp. 25 juta rupiah. Sedangkan Untuk produk Mikro75iB, plafond yang diberikan untuk pembiayaan yang satu ini mulai dari Rp. 5 juta sampai dengan Rp. 75 juta. Untuk Mikro 500iB, plafond yang diberikan sangat berbeda jauh dengan 2 produk pembiayaan Mikro tadi. Plafond untuk Mikro 500iB mulai dari >Rp. 75 juta sampai dengan Rp. 500 juta dengan masa tenor yang sangat panjang.

Masa tenor yang berlaku untuk masing-masing produk dari pembiayaan Mikro ini tentu berbeda, untuk produk Mikro 25iB sendiri memiliki masa tenor mulai dari 6 bulan sampai dengan 36 bulan. Sedangkan untuk Mikro 75 iB dan juga Mikro 500iB, masa tenor yang berlaku sama-sama mulai dari 6 bulan sampai dengan 60 bulan (60 bulan untuk masa tenor dengan ketentuan khusus). Jika nasabah tertarik untuk mengajukan pembiayaan Mikro ini, tentunya ada beberapa persyaratan dan juga ketentuan yang harus dipenuhi yang tentunya telah dibuat oleh pihak bank. Selain dari syarat dan ketentuan, beberapa dokumen juga diperlukan untuk memenuhi syarat administrasi yang berlaku pada pembiayaan Mikro ini. Perlu diketahui, ada beberapa persyaratan dokumen yang berbeda antara produk yang satu dengan yang lainnya. Untuk informasi lebih lanjut mengenai pembiayaan mikro ini, silahkan kunjungi langsung kantor bank BRI Syariah yang ada di wilayah Anda atau dapat pula lihat informasinya di situs resmi bank BRI Syariah.

Bank BRI Syariah turut serta memberikan fasilitas kepada para pelaku usaha mikro untuk mengembangkan usaha, yaitu dengan menawarkan Pinjaman Kredit Usaha Mikro. Sebuah bantuan modal yang dapat digunakan para pelaku UKM untuk mengembangkan usaha nya, produk tersebut adalah Unit Mikro BRI Syariah iB. Melalui Produk pinjaman tersebut Bank BRI Syariah menyiapkan dana pinjaman mulai dari yang paling rendah yaitu Rp 5 Juta hingga pinjaman yang paling besar yaitu Rp 500 Juta. Anda dapat mengajukan pinjaman sesuai dengan kebutuhan usaha yang anda jalankan.

c. Persyaratan yang mudah dipenuhi

Persyaratan yang mudah dipenuhi untuk mendapatkan pembiayaan adalah sebagai berikut:

- Individu (perorangan) yang melakukan usaha produktif dan layak
- Telah melakukan usaha secara aktif minimal 6 bulan
- Tidak sedang menerima kredit dari perbankan kecuali kredit konsumtif seperti KPR, KKB, dan, Kartu Kredit
- Persyaratan administrasi
    - Pemohon (UMKMK) mengajukan surat permohonan KUR kepada Bank dengan melampiri dokumen seperti legalitas usaha (jika ada), perizinan usaha, catatan keuangan dan sebagainya.
    - Bank mengevaluasi/analisa kelayakan usaha UMKMK berdasarkan permohonan UMKMK tersebut.
    - Apabila menurut Bank, usaha UMKMK layak maka Bank menyetujui permohonan KUR. Keputusan pemberian KUR sepenuhnya merupakan kewenangan Bank.
    - Bank dan UMKMK menandatangani Perjanjian Kredit/Pembiayaan.
    - UMKMK wajib membayar/mengangsur kewajiban pengembalian KUR kepada Bank sampai lunas.

- Identitas diri nasabah, seperti KTP, SIM, Kartu Keluarga, dll.
- Legalitas usaha, seperti akta pendirian, akta perubahan
- Perzinan usaha, seperti SIU, TDP, SK Domisili, dll
- Catatan pembukuan atau laporan keuangan
- Copy bukti agunan

d. Akad yang digunakan adalah akad syariah

Prodak yang digunakan BRI Syariah dalam sistem pembiayaan adalah:

1. *Mudharabah*

Mudharabah ialah akad antara dua pihak (orang) saling menanggung, salah satu pihak menyerahkan hartanya kepada pihak lain untuk diperdagangkan dengan bagian yang telah ditentukan dari keuntungan, seperti setengah atau sepertiga dengan syarat-syarat yang telah ditentukan.

2. Murabahah

Murabahah adalah transaksi penjualan barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Pembayaran atas akad jual beli *Murabahah* dapat dilakukan secara tunai maupun kredit. Hal inilah yang membedakan *Murabahah* dengan jual beli lainnya adalah penjual harus memberitahukan kepada pembeli harga barang pokok yang dijualnya serta jumlah keuntungan yang diperoleh.

B. Perubahan Peningkatan Ekonomi Umat

1) Sebelum pelaksanaan program

a. Perjalanan usaha para pedagang

Perjalanan usaha para pedagang sebelum mengikuti program pembiayaan UMKM BRI Syariah belum nampak ada kemajuan

seperti setelah diberi pembiayaan. Usaha dagang mereka dengan modal yang kecil maka laba yang diperolehpun kecil pula. Namun setelah mengikuti program UMKM BRI Syariah stok barang yang disediakan bertambah banyak, bukan saja dari volumenya akan tetapi juga dari segi jenis barang yang dijual belikan. Banyaknya barang yang diperjual belikan semakin besar laba yang diterima bila dihitung dengan presentase antara modal dengan laba bersih maka hal ini dapat membantu kebutuhan hidup sehari hari.

Dari hasil survei rata rata pedagang di Pasar Rau dilihat dari laba bersih bulan sebelum mengikuti program UMKM BRI Syariah Kota Serang dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 1[12]

Laba Bersih Perbulan Pedagang di Pasar Rau Sebelum mengikuti Program UMKM BRI Syariah Kota Serang

NO	NAMA	LABA BERSIH	
		PERBULAN	*KETERANGAN*
1	Shofa	Rp.5.850.000	
2	Rudi	Rp.7.750.000	
3	Ita	Rp.7.500.000	
4	Qomariah	Rp.6.750.000	
5	Buyung	Rp.6.950.000	
6	Pian	Rp.5.600.000	
7	Arifin	Rp.7.750.000	
8	Ma'mun	Rp.8.500.000	
9	Hifni	Rp.7.050.000	
10	Mulyadi	Rp.6.550.000	
11	Hadijah	Rp.6.600.000	
12	Yeni	Rp.8.400.000	
13	Rini	Rp.6.850.000	
14	Safrudin	Rp.7.850.000	
15	Aisyah	Rp.5.850.000	

[12]. Wawancara dengan Para Pedagang Pasar Rau Tanggal 23 Juli 2017

16	H. Yusuf	Rp.6.600.000	
17	Eti	Rp.5.450.000	
18	Emrizal	Rp.6.850.000	
19	Aden	Rp.7.500.000	
20	Budi	Rp.6.500.000	
21	Saidah	Rp.6.500.000	
22	Juni Fitriani	Rp.6.250.000	
23	Baiyah	Rp.7.250.000	
24	Nita	Rp.5.850.000	
25	Simah	Rp.6.500.000	
26	H. Mahdi HS	Rp.6.815.000	
27	Tati	Rp.5.000.000	
28	Siti Aisah	Rp.8.250.000	
29	Safrinal	Rp.6.300.000	
30	M. Ibrahim	Rp.6.250.000	
31	Yosi Septiani	Rp.5.250.000	
32	Ofan	Rp.7.000.000	
33	Asiah	Rp.8.250.000	
34	Lilis	Rp.6.500.000	
35	Suryadi	Rp.5.750.000	
36	Oman	Rp.6.750.000	
37	Fahroji	Rp.5.750.000	
38	Solihah	Rp.6.500.000	
39	Suherian	Rp.7.750.000	
40	Ardi	Rp.8.000.000	
41	H. Marjuki	Rp.7.500.000	
42	Titin	Rp.5.750.000	
43	Dedi	Rp.6.000.000	
44	Izmi	Rp.6.100.000	
45	Husni	Rp.7.000.000	
46	Sutarjo	Rp.8.000.000	
47	Muayad	Rp.8.500.000	
48	Hinah	Rp.6.850.000	
49	Ananjaya	Rp.7.250.000	
50	Nita	Rp.6.500.000	

b. Program Dampingan UMKM BRI Syariah Kota Serang

Program Dampingan UMKM BRI Syariah Kota Serang kepada para Pedagang Pasar Rau Kota Serang, sebagaimana pada tabel berikut ini:

Tabel 2[13]

Program UMKM BRI Syariah Kota Serang

Kepada Pedagang di Pasar Rau

NO	NAMA	PROGRAM UMKM	
		PINJAMAN	*ANGSURAN*
1	Shofa	Rp. 10.000.000	12 Bulan
2	Rudi	Rp. 15.000.000	16 Bulan
3	Ita	Rp. 15.000.000	16 Bulan
4	Qomariah	Rp. 20.000.000	18 Bulan
5	Buyung	Rp. 10.000.000	12 Bulan
6	Pian	Rp. 10.000.000	12 Bulan
7	Arifin	Rp. 15.000.000	16 Bulan
8	Ma'mun	Rp. 20.000.000	18 Bulan
9	Hifni	Rp. 15.000.000	16 Bulan
10	Mulyadi	Rp. 10.000.000	12 Bulan
11	Hadijah	Rp. 15.000.000	16 Bulan
12	Yeni	Rp. 20.000.000	18 Bulan
13	Rini	Rp. 10.000.000	12 Bulan
14	Safrudin	Rp. 15.000.000	16 Bulan
15	Aisyah	Rp. 10.000.000	12 Bulan
16	H. Yusuf	Rp. 10.000.000	12 Bulan
17	Eti	Rp. 10.000.000	12 Bulan
18	Emrizal	Rp. 15.000.000	16 Bulan
19	Aden	Rp. 15.000.000	16 Bulan
20	Budi	Rp. 10.000.000	12 Bulan
21	Saidah	Rp. 10.000.000	12 Bulan
22	Juni Fitriani	Rp. 10.000.000	12 Bulan
23	Baiyah	Rp. 15.000.000	16 Bulan
24	Nita	Rp. 10.000.000	12 Bulan
25	Simah	Rp. 15.000.000	16 Bulan
26	H. Mahdi HS	Rp. 15.000.000	16 Bulan

[13]. Wawancara dengan Para Pedagang Pasar Rau Tanggal 23 Juli 2017

27	Tati	Rp. 10.000.000	12 Bulan
28	Siti Aisah	Rp. 20.000.000	18 Bulan
29	Safrinal	Rp. 10.000.000	12 Bulan
30	M. Ibrahim	Rp. 10.000.000	12 Bulan
31	Yesi Septiani	Rp. 10.000.000	12 Bulan
32	Ofan	Rp. 15.000.000	16 Bulan
33	Asiah	Rp. 20.000.000	18 Bulan
34	Lilis	Rp. 10.000.000	12 Bulan
35	Suryadi	Rp. 10.000.000	12 Bulan
36	Oman	Rp. 15.000.000	16 Bulan
37	Fahroji	Rp. 10.000.000	12 Bulan
38	Solihah	Rp. 15.000.000	16 Bulan
39	Suherian	Rp. 15.000.000	16 Bulan
40	Ardi	Rp. 20.000.000	18 Bulan
41	H. Marjuki	Rp. 15.000.000	16 Bulan
42	Titin	Rp. 10.000.000	12 Bulan
43	Dedi	Rp. 15.000.000	16 Bulan
44	Izmi	Rp. 15.000.000	16 Bulan
45	Husni	Rp. 15.000.000	16 Bulan
46	Sutarjo	Rp. 20.000.000	18 Bulan
47	Muayad	Rp. 25.000.000	18 Bulan
48	Hinah	Rp. 15.000.000	16 Bulan
49	Ananjaya	Rp. 15.000.000	16 Bulan
50	Nita	Rp. 15.000.000	16 Bulan

c. Fungsi lembaga keuangan

Para Pedagang Pasar Rau Kota Serang semula mereka tidak peduli terhadap lembaga keuangan yang ada di sekitar mereka. Ada dua kemungknan kenapa mereka tidak meminta bantuan terhadap lembaga keuangan yang ada. Pertama karena memang mereka tidak tahu manfaat lembaga keuangan yang ada dan yang kedua mereka trauma dengan kesan bank yang senantiasa hanya memeras ekonomi masyarakat. Hal ini tentunya kurangnya sosialisai kepada masyarakat tentang fungsi lembaga keuangan bagi mereka yang butuh modal usaha.

2) Setelah Pelaksanaan Program

a. Perekonomian rakyat meningkat

Dari hasil survei terkait pelaksanaan program pembiayaan UMKM BRI Syariah terhadap Pedagang Pasar Rau Kota Serang sebagaimana pada tabel berikut ini:

Tabel 3[14]

Hasil Program Pembiayaan UMKM BRI Syariah Kota Serang Kepada Pedagang Pasar Rau

NO	NAMA	HASIL PROGRAM UMKM PERBULAN		
		SEBELUM	*SESUDAH*	*KETERANGAN*
1	Shofa	Rp.5.850.000	Rp.7.000.000	Lancar
2	Rudi	Rp.7.750.000	Rp.9.500.000	Lancar
3	Ita	Rp.7.500.000	Rp.10.000.000	Lancar
4	Qomariah	Rp.6.750.000	Rp.9.000.000	Lancar
5	Buyung	Rp.6.950.000	Rp.8.500.000	Lancar
6	Pian	Rp.5.600.000	Rp.8.700.000	Lancar
7	Arifin	Rp.7.750.000	Rp.8.000.000	Sedang
8	Ma'mun	Rp.8.500.000	Rp.12.000.000	Lancar
9	Hifni	Rp.7.050.000	Rp.10.000.000	Lancar
10	Mulyadi	Rp.6.550.000	Rp.9.000.000	Lancar
11	Hadijah	Rp.6.600.000	Rp. 1.100.000	Lancar
12	Yeni	Rp.8.400.000	Rp.11.000.000	Lancar
13	Rini	Rp.6.850.000	Rp.9.200.000	Lancar
14	Safrudin	Rp.7.850.000	Rp.10.000.000	Lancar
15	Aisyah	Rp.5.850.000	Rp.5.000.000	Macet
16	H. Yusuf	Rp.6.600.000	Rp.7.000.000	Sedang
17	Eti	Rp.5.450.000	Rp.6.000.000	Sedang
18	Emrizal	Rp.6.850.000	Rp.10.000.000	Lancar
19	Aden	Rp.7.500.000	Rp.12.000.000	Lancar
20	Budi	Rp.6.500.000	Rp.9.000.000	Lancar
21	Saidah	Rp.6.500.000	Rp.10.000.000	Lancar
22	Juni Fitriani	Rp.6.250.000	Rp.11.000.000	Lancar
23	Baiyah	Rp.7.250.000	Rp.10.000.000	Lancar
24	Nita	Rp.5.850.000	Rp.8.000.000	Lancar

[14]. Wawancara dengan Para Pedagang Pasar Rau Tanggal 23 Juli 2017

25	Simah	Rp.6.500.000	Rp.7.900.000	Lancar
26	H. Mahdi HS	Rp.6.815.000	Rp.8.000.000	Lancar
27	Tati	Rp.5.000.000	Rp.8.560.000	Lancar
28	Siti Aisah	Rp.8.250.000	Rp.8.900.000	Sedang
29	Safrinal	Rp.6.300.000	Rp.7.000.000	Lancar
30	M. Ibrahim	Rp.6.250.000	Rp.9.000.000	Lancar
31	Yesi Septiani	Rp.5.250.000	Rp.7.000.000	Lancar
32	Ofan	Rp.7.000.000	Rp.9.000.000	Lancar
33	Asiah	Rp.8.250.000	Rp.13.000.000	Lancar
34	Lilis	Rp.6.500.000	Rp.9.000.000	Lancar
35	Suryadi	Rp.5.750.000	Rp.7.500.000	Lancar
36	Oman	Rp.6.750.000	Rp.8.900.000	Lancar
37	Fahroji	Rp.5.750.000	Rp.5.600.000	Macet
38	Solihah	Rp.6.500.000	Rp.10.000.000	Lancar
39	Suherian	Rp.7.750.000	Rp.12.000.000	Lancar
40	Ardi	Rp.8.000.000	Rp.15.000.000	Lancar
41	H. Marjuki	Rp.7.500.000	Rp.12.000.000	Lancar
42	Titin	Rp.5.750.000	Rp.8.700.000	Lancar
43	Dedi	Rp.6.000.000	Rp.8.300.000	Lancar
44	Izmi	Rp.6.100.000	Rp.9.000.000	Lancar
45	Husni	Rp.7.000.000	Rp.8.900.000	Lancar
46	Sutarjo	Rp.8.000.000	Rp.14.000.000	Lancar
47	Muayad	Rp.8.500.000	Rp.15.000.000	Lancar
48	Hinah	Rp.6.850.000	Rp.8.800.000	Lancar
49	Ananjaya	Rp.7.250.000	Rp.10.000.000	Lancar
50	Nita	Rp.6.500.000	Rp.9.000.000	Lancar

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa hasil pembiayaan UMKM BRI Syariah kepada para Pedagang Pasar Rau Kota Serang mengalami peningkatan dari sebelum ada pembiayaan sekitar 30%. Angsuran rata rata dapat berjalan dengan lancar, sekalipun sedikit ada yang sedang dan ada dua nasabah yang macet dari 50 nasabah. Penulis ambil sampel 50 orang dari 150 orang yang menjadi nasabah pada program pembiayaan UMKM BRI Syariah kepada para Pedagang Pasar Rau Kota Serang.

C. Analisis Hasil Dampingan

Dari beberapa program dampingan terkait program pembiayaan UMKM BRI Syariah terhadap Pedagang Pasar Rau Kota Serang, ada beberapa peluang dan hambatan, yaitu:

1. Peluang

Program yang disodorkan oleh BRI Syariah Cabang pembantu Serang dalam rangka memberikan pembiayaan kepada para Pedagang Pasar Rau merupakan program unggulan. Program ini banyak memberikan kontribusi kepada masyarakat pedagang dalam mengatasi kesulitan memajukannya usahanya. Pembiayaan mikro perbankan syariah ini cukup menggeliat, realisasi pembiayaan mikro mengalami peningkatan setiap bulan. Unit Mikro BRI Syariah iB menghadirkan 3 produk yang dapat dipilih sesuai dengan kebutuhan masing-masing UMKM, yaitu Mikro 25iB, Mikro 75iB, serta Mikro 500iB. Mikro 25iB merupakan pinjaman usaha mikro syariah tanpa agunan atau jaminan. "Batas tertinggi kredit yang dapat dipinjamkan itu mulai dari Rp 5 juta hingga Rp 500 juta, yang dapat ditenor hingga 60 bulan,".

Pembiayaan yang diberikan kepada para Pedagang Pasar Rau adalah Mikro 25iB yang dapat dijangkau oleh para Pedagang. Secara faktual bahwa ketertarikan nasabah pada perbankan syariah didominasi oleh faktor objektifitas kualitasnya, hingga mereka lebih tertarik menggunakan pembiayaan jangka pendek yang beresiko lebih kecil. Beberapa peluang yang menjadi daya tarik nasabah pada Bank BRI Syariah adalah:

1. Di dalam ruang lingkup Bank

a. Adanya dewan pengawas yang menjamin bahwa Bank Syariah tidak melenceng dari konsep ekonomi syariah.

b. Adanya manajemen perusahaan yang terpisah dari dewan pengawas maka tidak ada intervensi antara dewan pengawas dengan manajemen dan sebaliknya.

c. Pegawai yang bekerja adalah pegawai yang profesional dan sepenuhnya mengerti operasional perbankan syariah.

2. Di luar ruang lingkup Bank

a. Dukungan umat Islam yang merupakan mayoritas penduduk Undang-Undang No 10 tahun 1998 tentang perubahan Undang-Undang No 7 Tahun 1992 tentang perbankan, menunjukkan pengakuan Bank Indonesia akan keberadaan Bank Islam dan Bank Konvensional.
b. Dukungan dari lembaga keuangan di seluruh dunia. Adanya Bank Syariah yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah adalah sangat penting untuk memelihara umat Islam dari hal-hal yang menjerumuskan kepada yang haram.
c. Konsep yang melekat (build in concept) pada bank syariah sangat sesuai dengan kebutuhan pembangunan, baik masa kini maupun dimasa yang akan datang.

Bank Syariah adalah sistem perbankan yang diperlukan masyarakat saat ini dan saat yang akan datang, karena hal bertikut ini :

a. Bank Syariah mendorong kebersamaan antara bank dan nasabahnya dalam menghadap resiko usaha dan membagi keuntungan atau kerugian secara adil.
b. Operasi penyaluran dana Bank Syariah berupa pembiayaan tidak mengutamakan jaminan kebendaan, baik berupa surat hak atas pemilikan harta tetap maupun fidusia. Hal ini bisa dilakukan karena pembiayaan yang diberikan adalah berupa tantangan dana untuk membeli barang kebutuhan peminjam, dimana barang itu selama belum lunas masih menjadi milik bank.
c. Untuk pembiayaan al-mudharabah, Bank Syariah dengan sendirinya tidak akan membebani nasabah dengan biaya-biaya tetap yang berada di luar jangkauannya.

d. Bank Syariah dalam operasinya juga terbebas dari penyimpangan-penyimpangan karena penyaluran dana selalu dikaitkan dengan barang (terutama barang modal) yang diperlukan peminjam.

e. Bank Syariah juga menyediakan pinjaman murah bebas biaya disebut dengan al-qardul hasan yang disimpan pada rekening dana umat atas nama baii al-tamwil, yayasan-yayasan, masjid dan sebagainya, dana ini dikumpulkan dari zakat, infak, dan sedekah, sebelum disalurkan kepada mereka yang berhak.

f. Investasi yang dilakukan oleh nasabah Bank Islam tidak tergantung kepada tinggi rendahnya tingkat bunga.

Jarak tempuh Bank Rakyat Indonesia Syariah Kantor Cabang Pembantu Serang di Jln. Ahmad Yani No. 165 Serang. Sangat setrategis berada di pusat Kota Serang, berjarak kurang lebih 1 Km dengan Pasar Rau sebagai pusat pasar induk dimana tempat para nasabah berusaha dagang. Transpormasi bisa dari segala arah baik menuju BRI Syariah maupun ke Pasar Rau. Dari terminal Pakupatan Serang dengan naik Angkut Kota "Pakupatan–Royal" hanya dengan tarif Rp. 3.000. begitupun ke Pasar Rau dengan naik Angkutan Kota "Pakupatan–Royal" hanya dengan tarif Rp. 3.000. demikian dari Pasar Rau ke BRI Syariah dengan naik Angkutan Kota "Pakupatan-Pasar Rau" dengan ongkos Rp. 3000. Ini dapat memudahkan para Nasabah pedagang di Pasar Rau untuk berkomunikasi.

Pasar Rau Trade Center merupakan pasar induk yang merupakan banyak pedagang dengan bermacam-macam produk yang digolongkan dalam beberapa bagian, diantaranya:[13]

1) Lantai Dasar terdapat beberapa bagian blok-blok, yakni:
   - Blok A sampai Blok F khusus pedagang kering atau pakaian, pedagang makanan dan minuman.

[13] Munadi, "Gambaran Umum dan Sejarah Pasar Rau Trade Center Kota Serang", *Wawancara*, dengan Manager PT. Pesona Banten Persada Pasar Rau Trade Center Kota Serang, 21 Juli 2017.

- Blok M diisi oleh pedagang buah-buahan.
- Blok I meliputi pedagang sembako dan kelontongan
- Blok J sampai Blok K terisi oleh pedagang basah yakni pedagang sayuran, ikan dan daging.

2) Lantai I:
   - Blok A sampai Blok F diisi oleh pedagang makanan dan minuman, salon, mainan.
   - Blok I sampai Blok K meliputi pedagang sembako, sayuran dan ikan. Dengan catatan, pedagang ini berjualan kira-kira pukul 22.00-08.00,
3) Lantai II: Blok pedagang pisang, Kantor PT. Pesona Banten Persada, GOR Bulu Tangkis, Masjid, Area Parkir, Bilyard.
4) Pedagang Hamparan yakni seperti sayuran, cabe, bawang, jahe, laos dan lain sebagainya. Pedagang ini berjauaan kira-kira pukul 22.00-08.00

Pasar Rau yang luasnya kurang lebih 4,5 hektar tentu dihuni oleh ratusan Pedagang yang kesemuanya ini berpeluang untuk menadapatkan pembiayaan dari BRI Syariah.

2. Hambatan

Program dampingan terkait program pembiayaan UMKM BRI Syariah terhadap Pedagang Pasar Rau Kota Serang, ada beberapa hambatan, yaitu:

1. SDM

Sumber daya manusia masyarakat dampingan terkait program pembiayaan UMKM BRI Syariah terhadap Pedagang Pasar Rau Kota Serang kreatifitas masih minim. Sehingga sulit terbuka untuk memberikan perbaikan dalam usaha guna meningkatkan pengembanga usahanya. Keuletan dan kerajinan serta kurang perhitungan dengan gaya hidup yang berlebihan oleh para pedagang, sehingga melupakan kewajibannya untuk mengangsur

kredit ke BRI Syariah. Sehingga mengalami kredit macet bahkan terjadi pailit.

2. Dari sisi Perbankan Syariah

Beberapa hambatan terhadap Perbankan Syariah adalah:

a. Image yang terbentuk dimasyarakat adalah bank yang diperuntukkan hanya untuk orang Islam.
b. Masih terdapatnya berbagai kontrofersi tehadap keberadaan dan sistem operasional Bank Syariah diantara kelompok masyarakat dan bankir syariah, seperti :
   1) Kontroversi tentang bank dan riba
   2) Kontroversi tentang sistem akuntansi berbasis kas dan akrual
   3) Kontrovesri tentang perhitungan bagi hasil atas dasar profit and loss sharing dan revenue sharing
   4) Kontroversi tentang penghitungan margin harga jual bank pada akad murabahah, baiu buthaman ajil, salam, istishana, ijarah, dan lain lain.
c. Kurangnya tenaga kerja yang memahami mengenai perbankan syariah,
d. Kurangnya pemahaman dan pengetahuan masyarakat awam mengenai manfaat dan kebaikan yang diberikan Perbankan Syariah.
e. Jaringan pelayanan Bank Islam jumlahnya masih terbatas dan belum mencapai semua sentral-sentral kegiatan ekonomi.
f. Keberhasilan sistem bagi hasil Bank Indonesia pada pembiayaan mudharabah dan musyarakah sangat tergantung kepada kejujuran nasabahnya.
g. Sistem bagi hasil memerlukan perhitungan-perhitungan yang tepat terutama dalam menghitung bagian laba nasabah yang kecil-kecil dan yang nilai simpanannya tidak pernah tetap.

h. Karena Bank Islam membawa misi bagi hasil yang adil, maka Bank Islam lebih memerlukan tenaga-tenaga profesional yang handal daripada bank konvensional.

i. Karena Bank Islam masih baru dioperasikan di Indonesia, maka kemungkinan masih diperlukan perangkat peraturan pelaksanaan untuk pembinaan dan pengawasannya.

BAB V
P E N U T U P

A. Kesimpulan

Program dampingan pembiayaan UMKM BRI Syariah terhadap Pedagang Pasar Rau Kota Serang. Ada beberapa hal yang penulis simpulkan dari paparan di atas yaitu:

1. Prodak pembiayaan UMKM BRI Syariah Cabang Pembantu Serang kepada para Pedagang Pasar Rau merupakan program unggulan. Program ini banyak memberikan kontribusi kepada masyarakat pedagang dalam mengatasi kesulitan memajukannya usahanya. Pembiayaan Mikro BRI Syariah iB menghadirkan 3 produk yang dapat dipilih sesuai dengan kebutuhan masing-masing UMKM, yaitu Mikro 25iB, Mikro 75iB, serta Mikro 500iB. Mikro 25iB merupakan pinjaman usaha mikro syariah tanpa agunan atau jaminan yang diberikan kepada program dampingan, rata rata antara 5 Juta samapai 25 Juta Rupiah.
2. Peluang pembiayaan UMKM BRI Syariah Cabang Pembantu Serang kepada para Pedagang Pasar Rau, yaitu tanpa agunan atau jaminan. Hal ini tentu para Pedagang sangat antusias untuk mengikuti program tersebut. Disamping letak yang cukup setrategis atara BRI Syariah Cabang Pembantu Serang dengan Pasar Rau yang merupakan pasar induk yang luasnya 4,5 hektar dan dihuni oleh ratusan pedagang yang datang dari beberapa daerah. Sedangkan hambatannya mayoritas dari para nasabah program dampingan yang sangat minim dalam memenej usahanya sehingga terjadi kredit macet (kurang lancar).
3. Pembiayaan UMKM BRI Syariah kepada para Pedagang Pasar Rau Kota Serang mengalami peningkatan dari sebelum ada pembiayaan sekitar 30%. Angsuran rata rata dapat berjalan dengan lancar, sekalipun sedikit ada yang sedang dan ada dua nasabah yang macet dari 50 nasabah. Penulis ambil sampel 50 orang dari 150 orang yang menjadi nasabah pada program pembiayaan UMKM BRI Syariah kepada para Pedagang Pasar

Rau Kota Serang. Dari peningkatan hasil usaha yang diperolehnya, hal ini berdampak pada peningkatan kesejahteraan sebesar 30% dari sebelumnya.

B. Saran Saran

Dengan selesainya penulisan penelitian ini ada beberapa saran bagi pengelola, bagi rakyat, bagi bagi pemerintah dan lemabaga pendamping, yaitu:

a. Bagi para nasabah yang mendapatkan program dampingan pembiayaan UMKM BRI Syariah kepada para Pedagang di Pasar Rau hendaklah dapat menanamkan kepercayaan dalam mengembangkan usahanya.

b. Bagi BRI Syariah hendaklah dapat memberikan keringanan terhadap program dampingan kepada para binaannya.

c. Bagi pemerintah hendaklah terus memberikan kebijakan terkait program UMKM dalam rangka memajukan ekonomi rakyat dalam meningkatkan ekonomi nasional.

DAFTAR PUSTAKA

Abdurrahman Al-Jazin, ***Kitabul Fiqh 'Alal Mazdahibil Arba'ah,*** Daar El-Fikr Baerut, tahun 2014

Antony Giddens, *Studies and Socual and Political Theori*, (London: Hutchinson & Co Publish er Ltd, 2013)

Agus Salim, (Pey)). *Teori dan Paradigma Penelitian Sosial*, (Yogyakarta: Tiara Wacana, 2014)

Arif Zulbahri, Murabahah, *Artikel*, Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Jurai Siwo Metro Tahun 2016

Anonymous, "Undang-undang Nomor 12 Tahun 2012 tentang Pendidikan Tinggi" Tahun 2012

Baihaqi Abdul Majid, *Paradigma Baru Ekonomi Kerakyatan Sistem Syari'ah, Perjalanan, dan Gerakan BMT. di Indonesia,* Kalibata:PINBUK Cet. Ke I. Th. 2014

Banten Ekspose, Volume 5/Nomor 7/18 Pebruari-2 Maret 2010

Departemen Agama RI, *Alquran dan Terjemahnya.*Surabaya 2012: Al-Hidayah.

Data Bank Rakyat Indonesia Syariah Kantor Cabang Pembantu Serang Tahun 2017

Dedi Heryadi, *Tahap Perkembangan Usaha Kecil*, Bandung, Yayasan AKATIGA Cet I th. 2012

Dalil Hasan, ***Bentuk Pengorganisasian yang Cocok untuk Mengembangkan Potensi Golongan Ekonomi Lemah dan Mengentaskan Kemiskinan,*** Jakarta, PT. Bineka Rena Pariwara, 2016

Gunawan Sumodiningrat, ***Pengentasan Kemiskinan Melalui Kredit Pedesaan,*** PT. Bina Rena Parawira, tahun 2016

Helipah Saefudin, *Srtategi dan Pengembangan Usaha Kecil*, Bandung, Yayasan AKATIGA, Cet. I th. 2012

I Made Wiratha, *Metodologi Penelitian Sosial Ekonomi*, (Yogyakarta: Penerbit Andi, 2016)

Muhammad Asy-Syarbini, *Mugni Al-Muhtaj,* Juz II

Marzuki Usman, ***Beberapa Bentuk Kemisktitun dan Alternatif pengentasannya,*** PT. Bina Rena Pariwara, tahun 2016

M Syafi'i Antonio , ***"Bank Syariah"*** Jakarta: Buku Andalan, 2010

----------, *Bank Syariah dari Teori ke Praktek* (Cet. I: Jakarta: Gema Insani Press, 2013)

Muhammad Jawad Mugniyah, al-Fiqh ala 'al-Madzahib al-Khomsah, Daar El-fikr Baerut, tahun 2016

M. Deden Ridwan, Ed, *Metodologi Penelitian Agama*, dalam tulisan U. Maman, KH. Ms., Tradisi Baru *Penelitian Agama Islam Tinjauan Antar Disiplin Ilmu* (Bandung: Nuansa, 2013)

Nardi Lubis, "Peranan Bank Rakyat Indonesia (BRI) Dalam Menopang Pembangunan di Indonesia" *Artikel*, 2015

Rachmat Syafei, *Fiqih Muamalah,* (Bandung : Pustaka Setia, 2013)

Rasyaf M. *Manajemen Peternakan Ayam Kampung.* Yogyakarta: Kanisius, 2014

Sri Mulyani, ***Dialog Tentang Kenaikan BBM,*** Selasa tgl 8 Maret 2015, jam 21.00 WIB. di SCTV

Seri Kajian Fiskal dan Moneter No. 6/VII/2016 ***Strategi dan Evaluasi mengentaskan kemiskinan,*** Jakarta, PT. Bineka Rena Pariwara, Th. 2016

Tim Visimedia, *Undang undang Nomor 20 Tahun 2003 dan Undang undang No 12 Tahun 2008*" Penerbit Visimedia, 2008.

Ocky Karna Radjasa, *Panduan Pelaksanaan Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat di Perguruan Tinggi Edisi X Tahun 2016*

Wawancara

Wawancara dengan Bapak Taufiq devisi pembiayaan Usaha Mikro Kecil Menengah Bank Rakyat Indonesia Syariah di Kantor Cabang Pembantu Serang, Tanggal 20 Juli 2017

Wawancara dengan Munadi, "Gambaran Umum dan Sejarah Pasar Rau Trade Center Kota Serang", *Wawancara*, dengan Manager PT. Pesona Banten Persada Pasar Rau Trade Center Kota Serang, 21 Juli 2017

Wawancara dengan Para Pedagang Pasar Rau Tanggal 23 Juli 2017

Buku ini merupakan hasil penelitian dengan judul "***Pengabdian Masyarakat Melalui UMKM Dalam Meningkatkan Ekonomi Umat (Studi di BRI Syariah Cabang Pembantu Serang)***.

Penelitian ini bersifat eksporatif inferensial yang bertujuan untuk menggali dan menemukan kesimpulan-kesimpulan umum yang ditarik secara sistematis dari tema-tema khusus, yaitu untuk; (1). Memberikan wawasan pentingnya pembiayaan UMKM sebagai modal usaha. (2). Masyarakat memahami mengenai prodak prodak Unit Mikro BRI Syariah iB Mikro 25iB, Mikro 75iB, serta Mikro 500iB. (3). Memberikan pemahaman kepada masyarakat mengenai resiko dan keunggulan produk Unit Mikro BRI Syariah iB. (4). Menjadikan mitra BRI Syariah dengan unsur akademisi, pemerintah dan organisasi kemasyarakatan.